

RIVISTA INTERNAZIONALE
-DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno IX

Gennaio 1962

N. 1

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

L'analyse économique comprise comme un filtrage			
	HENRI GUITTON	Pag.	1
Il problema della scelta del tipo di imposizione sulle vendite: Imposte sul valore aggiunto	FRANCESCO FORTE	»	12
Fisionomia geografica ed economica della siderurgia padana	MARIO FUMAGALLI	»	47
<i>Giurisprudenza commerciale</i> — Trasferimento di azioni da parte di rappresentante senza poteri	CARLO ALBERTO FACCHINO	»	84
<i>Recensioni</i>		»	95
<i>Summaries - Zusammenfassungen</i>		»	97



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

FRANCESCO BRAMBILLA
Università Bocconi

UGO CAPRARA
Università di Torino

GIORDANO DELL'AMORE
Università Bocconi

GIOVANNI DEMARIA
Università Bocconi

ALESSANDRO GRAZIANI
Università di Napoli

FRITZ MACHLUP
Princeton University

ALEXANDER MAHR
Universität zu Wien

CARLO MASINI
Università di Parma

SALVATORE SASSI
Università di Napoli

ERICH SCHNEIDER
Christian-Albrechts Univ.

ALDO SCOTTO
Università di Genova

NICOLA TRIDENTE
Università di Bari

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI

Direzione e Redazione : Via Pietro Teulié 1, Milano (734) Telefono 830031,
c.c. postale 3-32561.

© Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, Milano. Editrice CEDAM, Padova, c.c. postale 9-429.

Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III.

Abbonamento annuale ■ Yearly subscription : Italia, Lire 4.500; Estero (*Foreign Countries*), Lire 6.000.

Annate arretrate (Back issues) 1954-1961 : Lire 35.000; rilegate (*cloth-bound*), 13 volumi, Lire 42.000.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO



L'abbonamento è annuale e si rinnova tacitamente per l'anno successivo, se non disdetto entro il mese di novembre con lettera raccomandata.

La semplice elezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e comunque non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione.

I reclami per qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa del loro prezzo di vendita.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contrassegno.

Ogni richiesta di cambiamento di indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100.

Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito

L'ANALYSE ÉCONOMIQUE COMPRISE COMME UN FILTRAGE

Le mot d'analyse est à la mode dans notre langage d'économistes. Moins peut être que celui de théorie : on sait que pour être aujourd'hui écouté il faut comprendre, exposer, ou bâtir une théorie. Quand on a prononcé ce mot avec respect, par ce seul fait, il semble que l'on se sente consacré. Et cependant, pour ceux qui se vouent à l'action, pour ceux qui assument une responsabilité et qui doivent prendre des décisions, le mot de théorie ne devient-il pas péjoratif? Le théoricien, pensent certains, est un personnage qui n'est pas sur terre, il construit un monde à soi, dont il est maître sans doute, mais irréel et finalement sans portée.

Entre la théorie qui auréole et celle qui déforme, l'analyse se présente aujourd'hui comme une attitude intermédiaire : elle précède la théorie et elle conduit à l'action. Par essence elle est au contact du réel dont elle fait son point de départ, sa matière première, son objet même. Ce réel est pour elle une inconnue, mais qu'elle se propose précisément de connaître, en le délimitant, en cherchant son contenu. N'est-ce point ainsi qu'on analyse le sang, ou telle ou telle solution? On recherche ses composantes, les proportions de chacune dans l'ensemble. Avant de bâtir quelque théorie, avant de prendre une décision, relatives à cette réalité, l'analyse semble bien être l'attitude indispensable. Et c'est faute d'analyse préalable qu'il semble bien exister un hiatus entre la théorie et la décision.

L'analyse précèdera ainsi et la connaissance et l'action : bien mieux, elle les réunira, elle les réconciliera si l'on peut dire. Une analyse bien faite tiendra lieu parfois et de théorie et de décision. Et c'est pourquoi l'analyse tend aujourd'hui à prendre le pas sur la théorie. Seulement la tâche de l'analyse n'est pas toujours clairement définie. Nous nous proposons de donner ici une interprétation de l'attitude analytique, en montrant comme l'analyse peut être conçue et organisée comme un filtrage.

* * *

Tout le monde sait ce qu'est un filtre. Le mot vient du latin du moyen-âge. Il est d'origine germanique et veut dire feutre. C'est un tissu dru, serré, fait de laine ou de poil, et par extension un corps poreux, à travers lequel on fait passer un liquide pour le clarifier. Mais, pour nous, ce n'est pas l'idée de clarification qui importe au premier chef. C'est celle de séparation entre deux parts du liquide impur : celle qui passe le filtre, et celle qui ne le passe pas. C'est l'idée de criblage ou de tamisage. La définition du crible exprime bien notre idée : « réceptacle dont le fond est percé de trous égaux pour séparer des objets de grosseur inégale, en laissant passer les uns et en retenant les autres ».

Imaginons un mélange terreux dont nous voulons savoir la composition mécanique. Nous le tamisons sur un premier crible dont les orifices ont un diamètre donné, puis dans un deuxième dont les orifices ont un diamètre plus petit, et ainsi de suite. Nous arrivons de la sorte à discriminer la taille des cailloux, des graviers, des poussières qui formaient le mélange, nous pourrions écrire pour employer le langage à la mode : la structure du mélange. C'est le filtrage mécanique.

L'opération peut se généraliser et s'appliquer à d'autres discriminations. On peut filtrer la lumière dont on sait précisément qu'elle est une synthèse de lumières élémentaires; on fait passer la lumière blanche à travers un verre de couleur, il passe certains rayons, à l'exclusion de certains autres. Tous les amateurs de photographie connaissent la stratagème pour donner tel ou tel caractère à leurs clichés. Ici le filtrage se voit. Dans une autre hypothèse, il ne se voit plus, mais il s'entend; vous l'avez deviné, c'est en radiophonie, le filtre élimine les parasites. Il n'est pas besoin de poursuivre les applications connues de l'idée de filtrage. Il faut en venir aux expériences moins connues.

Déjà nous retenons la suggestion. Le sable, la lumière, les ondes représentaient une réalité à l'état brut, apportée de l'extérieur, que nous obligeons à traverser un appareil pour opérer des sélections. La structure propre de l'appareil permettait de déterminer progressivement la structure de la réalité mal connue, que l'on se proposait de connaître ou de transformer.

Transcrivons maintenant cette procédure pour l'appliquer à la réalité économique. Cette réalité n'est-elle pas aussi pour nous un mélange inconnu, dont nous allons essayer de déterminer la structure? L'analogie paraît acceptable. Reste à savoir si l'opération imaginée est possible. Deux questions se posent : quelle réalité allons-nous saisir et sous quelle forme? Quel instrument jouera le rôle de feutre, de crible, de tamis?

Il est facile de répondre à la première question. La théorie qui pourra résulter de l'analyse ne sera pas une théorie pure, construite sur des données imaginées ou supposées; c'est une théorie construite à partir de la réalité observée. En cela cette théorie ne méritera pas le reproche de ne pas être au contact de la réalité. Elle en sera issue.

Ce qu'il s'agit de filtrer, se seront des séries statistiques telles qu'elles résultent d'une observation faite sur une portion du réel, des séries chronologiques, des « time series » ou, pour employer le langage de Guilbaud, des chroniques. Ces chroniques constituent pour ainsi dire la matière première, ou d'une construction théorique, ou d'une politique. Ce sont des séries à l'état brut, non aménagées, non ajustées. L'objectif est de découvrir leur structure. C'est le premier point, le point de départ d'une interprétation. Le second point consistera à savoir si ce donné statistique contient ou ne contient pas, possède ou ne possède pas tel ou tel caractère. Aux deux étapes de notre recherche, un filtrage sera opéré; l'appareil filtrant à mettre au point permettra de faire dire à la réalité les liaisons cachées auxquelles elle obéissait.

L'analyse se présente bien ainsi comme une expérience.

I. LA RECHERCHE DE LA PÉRIODICITÉ DES PHÉNOMÈNES.

Le premier aspect du filtrage nous permet de faire le point sur une question qui a déjà fait couler beaucoup d'encre : celle de la décomposition d'un mouvement général en ses composantes.

Rappelons d'abord l'enseignement traditionnel. Il était admis comme un acquis définitif qu'une série brute était formée par la composition de séries élémentaires. Un peu comme la lumière blanche se décompose en lumières de couleur, le mouvement économique a l'air, lui aussi, de se décomposer en trois mouvements : le séculaire, le cyclique, le saisonnier. Mais j'écris bien : « a l'air », car il s'agit ici d'une analogie, et nous savons qu'il faut se méfier des analogies, dont la science économique a peut être fait jusqu'alors trop grand usage. On nous dira peut être : « mais le filtrage que vous préconisez en ce moment n'est-il pas aussi une analogie ? » Nous espérons faire comprendre qu'il n'y a pas ici analogie, mais qu'il y a une opération à réaliser, une véritable expérience.

Lorsqu'on a décomposé une série brute, il semble qu'on puisse recomposer à partir des éléments la totalité dont on les a extraits. Mais pour le faire correctement, il faudrait être sûr que le procédé qui a permis de découvrir le trend, celui qui a permis de dégager le cycle, et enfin celui qui a extrait le saisonnier, sont trois procédés indépendants les uns des

autres. Or, si l'on se reporte aux techniques dites de dissociation statistique couramment enseignées, on s'aperçoit que la condition n'est pas remplie. Comme j'ai essayé de le prouver ⁽¹⁾, le conjoncturiste est, à son insu, victime d'un cercle vicieux. C'est en supposant connu le cycle qu'on détermine le trend, et c'est aussi en supposant le trend connu qu'on dégage le cycle. Il n'est sans doute pas défendu d'étudier par ces méthodes le cycle, le trend, le saisonnier, chacun pour soi. Mais ce qui n'est pas permis c'est de les étudier ensemble, de les additionner par exemple pour reconstituer la réalité dont on les a fait surgir.

L'analyse s'est orientée depuis quelques années dans une voie plus objective. Deux procédures ont été proposées. Ou bien on a une idée préconçue, et l'on se donne une périodicité à priori. Ou bien on se propose de rechercher toutes les périodicités cachées dans une suite évolutive, et on choisira parmi elles la plus satisfaisante. Dans le premier cas on applique la règle que Buys Ballot appliquait aux températures dans le domaine météorologique : on fait passer la chronique à travers un tableau à double entrée qui joue le rôle d'une grille, c'est à dire d'un double filtre : les colonnes filtrent verticalement, les lignes filtrent horizontalement. De la sorte, en faisant les moyennes par colonne et les moyennes par ligne, le filtre extrait simultanément une composante saisonnière et une composante annuelle, les colonnes exprimant par exemple les mois et les lignes les années. Evidemment toute la réalité ne passe pas ce filtre. Le résidu exprime la part non expliquée par la grille.

Dans le deuxième cas on se réfère à la technique du périodogramme ou du corrélogramme. Il faudrait montrer comment le procédé vectoriel permet de projeter la chronique, mise en forme de vecteur R , la réalité, sur le couple de vecteurs P et Q de type périodique $a \cos mt + b \sin mt$. Le paramètre m caractérise une périodicité. La projection de R sur le plan PQ laisse un résidu inexpliqué. Il y a autant de résidus que de valeurs de m . On découvre facilement quelle est la valeur de m qui minimise le résidu, c'est celle qui exprime la meilleure périodicité cachée dans la chronique. C'est en particulier par cette méthode que Davis ⁽²⁾ a mis à jour la périodicité optimale de 41 mois, pour l'évolution des valeurs industrielles américaines de 1879 à 1913, cette périodicité semblant donner raison à la thèse de la réalité du cycle Kitchin. Le périodogramme est lui aussi un filtre. Il faudrait ajouter : un filtre linéaire.

(1) *Statistique et économétrie*, 1959, p. 427.

(2) M. T. DAVIS, *The Analysis of Economic Time Series*, Cowles Commission, Monograph n. 6.

II. LA DÉTECTION DES PHÉNOMÈNES ÉCONOMIQUES PAR L'UTILISATION D'INDICATEURS APPROPRIÉS.

C'est l'aspect de la question sur laquelle nous insisterons davantage, le précédent étant probablement plus connu. On a fait plusieurs fois déjà la théorie des nombres-indices. On sait que le nombre-indice est destiné à récapituler un ensemble d'observations en vue d'exprimer la situation ou la tendance de cet ensemble. L'indice résume ce qui était multiple, une multitude de prix par exemple, dans une expression unique en vue d'indiquer « quelque chose », comme le mot d'index le suggère.

Mais, en fait, le nombre-indice est devenu beaucoup plus un récapitulateur qu'un indicateur. On semble parfois avoir perdu de vue cette fonction indicatrice. Ou du moins, elle paraît aller de soi. Dès qu'un indice est construit, bien pondéré, on croit qu'il est apte à montrer, à annoncer n'importe quoi. Il joue un peu le rôle d'un fourre-tout.

Il a fallu de nouvelles réflexions pour qu'on prenne conscience de l'imperfection d'un indice fourre-tout. Un appareil qui doit jouer le rôle d'annonciateur doit être adapté à l'objectif que l'on se propose d'atteindre. Ce n'est pas le même appareil qui annoncera les prix industriels ou les prix agricoles ou le coût de la vie. La finalité de l'opération commande la technicité de la pondération. De même qu'une trousse d'outils doit comporter plusieurs pinces, de forme et de force diverses, selon les tâches à accomplir, de même la « trousse » du conjoncturiste doit comprendre plusieurs outils d'analyse, c'est à dire plusieurs sortes d'indicateurs.

Sous prétexte que la science ne s'occupe pas des fins d'une action à entreprendre, qu'elle doit être, à la différence de la morale, neutre ou indifférente, nous avons oublié qu'il n'y a pas de technique valable en soi. Toute procédure scientifique est commandée par le but qu'elle se propose ou qu'on lui propose.

C'est un chimiste français, Chevreul, qui écrivait en 1870 : « celui qui ne sait pas ce qu'il cherche ne peut pas comprendre ce qu'il trouve ». Ce conseil d'un chimiste est à la base de cette recherche qu'on appelle la chimie analytique. A cet égard, les observations que nous rassemblons ici pourraient servir d'avant-propos à un cours à venir d'« Économie Analytique ». Or, précisément, nous risquons, avec des nombres-indices universels, de tomber dans le défaut signalé par Chevreul. Les indices de prix sont la plupart du temps des indices purement empiriques, construits sans but directeur, et utilisés indifféremment cependant dans une politique active des prix, des salaires ou de l'expansion.

L'ouvrage récent de Philippe Mouchez : *Les indices de prix* (Edi-

tions Cujas, 1961) a très opportunément développé cette thèse. Il a, en particulier, donné les bases d'une théorie rénovée des indicateurs statistiques à laquelle nous allons nous référer pour illustrer l'idée qui nous anime. Mouchez s'est demandé lui-même (note p. 213) si le terme d'indicateur ne serait pas meilleur que celui d'indice. Pour nous, il n'y a pas de doute. Lorsque nous parlons de filtre, nous pensons à un appareil destiné à procéder à une analyse. C'est donc bien un détecteur qu'il faut construire, ou un réactif qu'il faut trouver. La chimie analytique nous dicte encore une autre comparaison.

Nous voulons savoir si tel liquide, le sang ou les urines, contient ou ne contient pas telle substance, ou si telle atmosphère contient ou ne contient pas tel gaz. Que faisons nous? Nous usons d'un procédé qui sera sensible, c'est à dire qui réagira lorsqu'il rencontrera le corps recherché. Le tournesol virera. La chaleur fera coaguler la solution. Ou bien encore, sur le tableau de bord d'une automobile, un voyant s'allumera lorsque le niveau d'huile baissera. Nous ne nous éloignons pas par ces images de la notion de filtrage.

Le filtre est bien lui aussi un appareil qui *réagit* à telle ou telle substance, à telle ou telle présence. Il isole. Il détecte. Il fait apparaître.

III. LA RECHERCHE D'UN INDICATEUR D'INFLATION.

Cessons de nous référer à des domaines non-économiques. Ils nous ont été commodes pour bien faire saisir notre pensée. Prenons maintenant un exemple spécifiquement économique et monétaire. Nous voulons savoir si l'économie observée est ou non en situation d'inflation. N'est-ce pas une analyse fondamentale à savoir faire dans l'économie que nous vivons en ces présentes années?

Sommes nous capables de construire un indicateur, un détecteur d'inflation?

Cela implique d'abord que nous sachions avec objectivité ce qu'il faut entendre par inflation. La hausse des prix ne suffit pas, nous le savons bien, à définir l'inflation. On a trop dit : l'inflation, c'est la hausse des prix. On a cependant précisé : l'inflation, c'est une hausse des prix dont l'intensité dépasse un certain taux, une hausse qui ne comporte pas par elle-même son propre frein, ou son principe d'arrêt. Admettons le. Mais cela ne suffit pas encore à définir un indicateur positif. Il faut avoir une idée préconçue sur la cause, le *primum movens* de cette hausse. Arrêtons-nous à un critère. C'est celui que précise Mouchez : « en présence d'une modification du système des prix, on pourra parler d'inflation dans l'hy-

pothèse précise où cette modification traduit autre chose qu'un changement dans les conditions techniques de l'offre et dans la structure de la demande ».

Remarquons qu'il pourrait y avoir d'autres critères rationnellement possibles d'inflation. Celui-ci est très justifiable. Nous le retenons. Nous allons construire un indicateur de prix en supposant que la dépense des particuliers, c'est à dire le revenu, demeure globalement constante. Mais il faut au surplus distinguer deux hypothèses, car l'esprit ne peut pas travailler en faisant varier à la fois les conditions de la demande et les conditions de l'offre. Nous divisons les difficultés pour les mieux résoudre.

Dans une première hypothèse nous supposons les conditions de l'offre inchangées. Nous admettons que ce sont les demandes qui varient à la suite d'un changement de goûts ou d'un changement dans la répartition des revenus. Dans ces conditions, certains prix vont s'élever, d'autres vont s'abaisser. La procédure du filtrage comporte deux temps : 1) il s'agit de construire un indice insensible à ces variations particulières, de telle manière qu'il ne réagisse pas à ces changements. On dira qu'on élabore par la voie rationnelle un indice *invariant*; 2) une fois cet indice élaboré, on le fera fonctionner comme *détecteur* d'inflation.

Dans une deuxième hypothèse, en symétrie renversée, on supposera les conditions de la demande inchangées. Ce sont alors les offres en cours qui varient. Il en résultera aussi un changement du système des prix. Les rôles de la demande et de l'offre sont alors permutés.

Dans ce deuxième cas, la procédure du filtrage en deux temps se reproduit : construction d'un invariant, emploi comme détecteur de l'invariant.

Comme nous nous occupons ici de méthodologie plus que d'un enseignement exhaustif, nous parlerons davantage de la première hypothèse. La permutation annoncée permettra la généralisation des calculs.

A) *Élaboration d'un indicateur invariant.* — Nous imaginons une série de prix p_i associés à une série de quantités échangées q_i . Nous envisagerons pour simplifier l'écriture deux seuls éléments couplés $p_1 q_1$, $p_2 q_2$, et deux temps seulement 0 et 1. Nous faisons figurer en petites lettres de base les numéros des biens, et en petites lettres de sommet les temps.

Au temps zéro les prix et les quantités échangées sont

$$p_1^0 p_2^0, q_1^0 q_2^0$$

Au temps 1 les prix et les quantités échangées sont

$$p_1^1 p_2^1, q_1^1 q_2^1$$

L'hypothèse de la constance de la dépense totale à travers le temps s'écrit :

$$p_1^0 q_1^0 + p_2^0 q_2^0 = p_1^1 q_1^1 + p_2^1 q_2^1$$

1) *Hypothèse I. - Offre inchangée, demande variable.* — Le problème théorique revient à trouver une fonction linéaire des prix, invariante dans les conditions énoncées :

$$T = A p_1 + B p_2.$$

Il faut déterminer les coefficients A et B qui réalisent cette invariance. Il ne nous revient pas ici de procéder à cette démonstration. Elle a été faite par Mouchez (*op. cit.*, p. 203-205). L'expression de l'invariant est

$$J = e_1 p_1 q_1 + e_2 p_2 q_2$$

e_1 et e_2 représentent respectivement les élasticités d'offre des biens 1 et 2.

S'il y a plus de deux biens, l'expression s'écrit

$$J = \sum e_i p_i q_i \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n)$$

L'indicateur des prix invariant sous nos hypothèses s'écrit ainsi :

$$I_{1/0} = \frac{\sum e_i^1 p_i^1 q_i^1}{\sum e_i^0 p_i^0 q_i^0} \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n)$$

2) *Hypothèse II. - Demande inchangée. Offre variable.* — Nous donnons seulement le résultat. L'indicateur des prix invariant sous nos hypothèses s'écrit :

$$I'_{1/0} = \frac{\sum E_i^1 p_i^1 q_i^1}{\sum E_i^0 p_i^0 q_i^0} \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n)$$

E_i représentant les élasticités de la demande de chaque bien.

B) *Emploi de l'indicateur d'invariance comme détecteur d'inflation.* — A vrai dire, nous ne sommes pas encore capables d'utiliser ces indices comme des indicateurs effectifs. On comprend facilement pourquoi. La connaissance des élasticités de demande, et plus encore celle des élasticités d'offre, n'est pas assez avancée. On peut sans doute déjà connaître quelques unes de ces élasticités par la voie statistique. Mais on ne connaît pas les élasticités des tous les i pensables.

Si cette connaissance complète se révélait perpétuellement impossible, alors le procédé de filtrage que nous évoquons ne deviendrait jamais opérationnel. Mais, en longue durée, je pense que cette saisie statistique sera un jour réalisable. Il n'en demeure pas moins qu'au moment où j'écris ces lignes, c'est bien une méthode de filtrage encore non-opératoire que je propose.

Voici le mode de raisonnement auquel conduit l'emploi de l'indice.

En période d'inflation les entrepreneurs encaissent des profits monétaires importants. Si en même temps, comme cela est probable, ils sont obligés d'augmenter les salaires, on peut se demander si cette augmentation fait augmenter tous les prix, alors que l'offre reste inchangée. S'il en était ainsi, il y aurait bien inflation. On peut penser que cette hausse des salaires fait croître les prix des biens de consommation. Mais si elle ne fait pas augmenter tous les prix, si même il existe de baisses de prix sur d'autres secteurs, biens d'équipement, biens de semi-luxe, et si ces variations, en sens alterné, des prix, conserve la constance de l'expression $\sum e_i p_i q_i$, autrement dit si l'indicateur d'ensemble est insensible, il joue comme détecteur négatif d'inflation. Il révèle qu'il n'y a pas inflation dans l'économie analysée. L'indicateur ne réagit pas. Cela est probablement le signe que, l'hypothèse d'invariance sur laquelle est construit l'indicateur étant vérifiée, les entreprises ont fait jouer leurs profits pour supporter les charges, c'est à dire pour éviter la hausse généralisée des prix.

Au contraire, si l'indice bougeait, s'il augmentait, ce serait le signe que l'hypothèse d'invariance n'est pas respectée. Il y aurait réaction positive. Il y aurait détection positive d'inflation.

Par là s'éclaire la phrase de la thèse de Mouchez sur laquelle nous avons appuyé notre argument :

« L'indice joue comme un filtre qui élimine du résultat synthétique global, ces augmentations de prix résultant presque exclusivement d'une augmentation de la demande monétaire, c'est à dire une redistribution des revenus » (p. 208).

Nous n'examinons pas, pour ne pas allonger la discussion, les autres hypothèses. L'échantillon choisi suffira, nous l'espérons, à convaincre le lecteur.

IV. MODÈLE ET FILTRAGE.

J'ai l'impression que ces réflexions pourraient facilement déborder du domaine où elles ont pris naissance pour s'appliquer à la construction des modèles économétriques. Déjà nous savions bien, comme nous l'ont appris les spécialistes français en la matière ⁽³⁾ (Roy, Malinvaud) que l'indice des prix était, avant qu'on utilise le terme, un modèle, c'est à dire une construction de l'esprit pour exprimer une portion de la réalité (modèle explicatif) ou pour agir sur cette réalité (modèle décisionnel).

(3) Cfr. W. WINKLER, *Quelques observations critiques sur les nombres-indices*, in Cahiers du Séminaire d'Econométrie n. 4, C.N.R.S., 1956.

Rien d'étonnant alors que ce que nous venons d'exposer soit aussi un avant-propos à la science moderne des modèles.

On nous dira sans doute : « mais vous exagérez, vous avez tendance à voir tout dans tout, car enfin modeler ce n'est pas filtrer ». Ce n'est pas si sûr. On fabrique un moule, un crible, un damier, une matrice, précisément pour préparer et pour réaliser un filtrage. Un filtre est un modèle. Modelage et filtrage sont deux noms donnés à la même opération.

Je sais bien qu'on fait parfois abus du vocable de « modèle ». Tout le monde ne voudrait-il pas donner son nom à un modèle? Ne cède-t-on pas trop facilement à la tentation de croire que l'on a fait oeuvre définitive quand on a construit son modèle? Il y a un impérialisme déplaisant dans la construction des modèles. Mais il y a aussi une utilisation enrichissante de la méthodologie des modèles, dans la mesure surtout où l'on se convainc qu'un modèle n'est jamais parfait, qu'il est toujours incomplet, relatif, provisoire, et par là même toujours perfectible.

Il faut toujours se rappeler, comme l'a écrit Malinvaud, qu'un « modèle réduit sur quantité globale n'est pas une image synthétique condensée de la réalité; il est une image sans doute, mais d'un autre modèle plus détaillé ». Par là l'homme de science travaille toujours sur des images de la réalité et jamais sur la réalité; il travaille toujours sur des abstractions. En cela, on a bien tort de se moquer des abstractions et de forcer l'opposition entre l'abstrait et le concret. En vérité, sans abstraction préalable, c'est à dire sans un abandon de certains aspects de la réalité, le concret qui contient tout sous sa forme brutale est insaisissable.

Au fond, le modèle, comme l'a montré Ullmo ⁽⁴⁾, n'est pas autre chose qu'un moyen de faire de bonnes abstractions, c'est à dire des choix judicieux, c'est à dire en fin de compte des filtrages adéquats. « Il n'est d'abstraction que de modèle » a écrit Ullmo, pour ces deux formes qu'il distinguait du modèle *explorateur* et du modèle *différentiel*.

Qu'est-ce à dire?

C'est reprendre dans un autre style notre propre cheminement. Une hypothèse, ou un jeu d'hypothèses ayant été choisies, et agencées dans le modèle, il s'agit de rechercher si la réalité, immense et complexe, contient des éléments conformes à ce jeu, quelle est la partie de la réalité qui correspond au modèle, quelle est la partie qui n'y correspond pas. N'est-ce pas la même pensée, la même procédure?

(4) Cfr. colloque de l'Association française de Science Économique, mai 1960 (Mathématique et Économique), à paraître.

Le modèle explore. Il dit ce qui existe et ce qui n'existe pas dans la réalité considérée. Par là même, en même temps qu'il explore, il différencie, il discrimine. Nous attendons toujours de lui, non pas qu'il soit toujours confirmé, mais qu'il soit démenti *ou* confirmé. Selon que le voyant s'allume ou ne s'allume pas dans l'atmosphère obscure que nous prospectons, nous savons à quoi nous en tenir par rapport à telle recherche entreprise.

De modelage en modelage, de filtrage en filtrage, de détection en détection, n'avons-nous pas quelque chance d'affiner l'analyse, c'est à dire de nous approcher de la vérité?

HENRI GUITTON

Paris, Faculté de Droit et des Sciences Économiques.

IL PROBLEMA DELLA SCELTA DEL TIPO DI IMPOSIZIONE SULLE VENDITE : IMPOSTE SUL VALORE AGGIUNTO (*)

SOMMARIO : I. Imposta sul valore aggiunto non modificata. - II. Imposta sul valore aggiunto ampliata : la detrazione delle sole materie « fisicamente incorporate » nel prodotto. - III. Imposta sul valore aggiunto modificata : la considerazione di spese e incassi anzichè di costi e prodotto lordo.

I. — IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO NON MODIFICATA.

3.1.0.1. — Intento dell'imposta sul valore aggiunto, quando essa sia costruita in aderenza al concetto economico di valore aggiunto, è di colpire, a ogni fase dei processi economici, agricoli, industriali e commerciali, tutto e soltanto il valore aggiunto di quella fase. Assumendo una traslazione in avanti completa, nel disegno ideale della maggior parte dei fautori di questa imposta, essa, qualora avesse una aliquota generale uniforme, dovrebbe risultare come una imposta proporzionale sul prodotto netto nazionale o sul prodotto consumato : un tributo cioè che colpisce tutti i beni finali di consumo e di investimento, o solo quelli di consumo, senza salti o duplicazioni ⁽¹⁾.

(*) La prima parte di questo lavoro, dedicata all'imposta a cascata, è apparsa sul numero di luglio; la seconda parte, dedicata all'imposta monofase o a poche fasi, sul numero di settembre.

Come si avvertiva pubblicando la prima parte (n. 7, luglio 1961), il numero 1 in terza posizione distingue le considerazioni di equità; il numero 2 in terza posizione distingue le considerazioni sull'efficienza amministrativa e il rendimento del tributo; il numero 3 in terza posizione distingue le considerazioni relative all'efficienza economica, ossia gli effetti di formulazione e gli effetti di reddito dal punto di vista della produzione, del pieno impiego, del ciclo dell'accumulazione e dello sviluppo.

(1) Da ultimo, per una vigorosa formulazione di questa tesi cfr. CAMPET, *Le Régime Fiscal du Chiffre d'Affaires*, OECE, 1957, cit., pag. 36 ss.

Fra gli studi antecedenti vanno segnalati specialmente quello pionieristico da W. von SIEMENS, *Veredelte Umsatzsteuer*, Siemensstaadt, 1921; G. SCHMÖLDERS, *Die Veredelung der Umsatzsteuer*, Public Finance, vol. IX, p. 107-122; S. SHoup, *Theory and Background of the Value Added Tax*, *Proceedings of the National Tax Association*, 1956,

3.1.0.2. — In uno schema aderente al concetto economico di valore aggiunto, l'imposta presso le singole imprese, dovrebbe colpire la differenza fra prodotto lordo dell'azienda considerata e le seguenti voci di costo: a) per materie prime, semilavorati, fonti di energia ed altri capitali circolanti consumati nel processo produttivo; b) per ammortamenti sul capitale fisso; c) per servizi artigianali o comunque misti di lavoro e di beni strumentali, come i trasporti ferroviari, prestati da terzi, alle imprese. Questa differenza, salvo particolari casi, dovrebbe essere eguale alla somma di: a) interessi pagati dall'impresa a terzi; b) pezzi di uso di lavoro indipendente; c) salari dei dipendenti dell'impresa; d) imposte sulle 4 voci precedenti, in quanto siano prelevate *de iure*, sull'impresa per i pagamenti in questione; e) profitti dell'impresa, al lordo di imposte eventuali ⁽²⁾.

Report on Japanese Taxation by the Shoup Mission, Tokyo, SCAP, vol. II, tutti fondati sulla concezione che l'imposta sul valore aggiunto rappresenti un perfezionamento di quella in cascata, nel senso di evitare gli effetti « a piramide » di questa nella tassazione dei consumi o del prodotto nazionale.

Si distacca invece da tale visuale lo STUDENSKI, *Toward a Theory of Business Taxation*, Journal of Political Economy, 1940, 621-654.

Questi giustifica l'imposta sul valore aggiunto come tributo misto sulle imprese e sugli affari, sulla base generale del criterio del beneficio. Egli sostiene che « si può scarsamente affermare che l'incidenza dell'imposta sul valore aggiunto sia sempre sul consumatore e che questo tributo sia meramente un nuovo tipo di imposta sul consumo. Né si può accettare l'opposta teoria, avanzata da alcuni studiosi, secondo cui l'incidenza dell'imposta non potrebbe essere mai sul consumatore », e conclude che si tratta di una nuova specie di « imposta sulla produzione ». Lo Studenski nega cioè che l'imposta si trasferisca interamente in avanti e afferma che essa rimane in larga parte sugli imprenditori tassati.

Anche altri economisti, per il vero, ammettono che l'imposta sul valore aggiunto possa non trasferirsi integralmente sui consumi, ma generalmente giudicano queste conseguenze come un difetto, rispetto allo schema ideale del tributo. La linea di attacco dello STUDENSKI, come si è visto or ora, è diversa. Per lui l'imposta sul valore aggiunto si giustifica proprio come tributo misto sulle imprese e sugli affari. Alla formulazione dello STUDENSKI sembra si possano opporre le stesse riserve che abbiamo presentato nei riguardi del tentativo di giustificare una imposta cumulativa sugli scambi con il criterio del beneficio. Il fatto stesso che alcuni studiosi possano invocare il principio del beneficio per l'imposta cumulativa sul ricavo lordo ed altri siano in grado di chiamarlo in aiuto per l'imposta sul valore aggiunto mentre altri ancora vi si riferiscono per l'imposta sui redditi netti è un indice significativo della sostanziale indeterminatezza insita nell'impiego di questo criterio, ad un livello così generale.

(2) Cfr. su questo tema il mio lavoro, *Indagini sulla natura economica e sugli effetti delle imposte sul valore aggiunto*, Quaderno XXI dell'Istituto di Scienze Economiche e Statistiche dell'Università degli Studi di Milano, Milano, 1955. HANYA ITO, *Theorie und Technik der Nettoumsatzsteuer in Japan*, Finanzarchiv, 1955, pag. 447 ss., sembra tentare una dicotomia fra imposta fondata sul computo delle remunerazioni ai fattori (profitti + interessi + salari + rendite + compensi per lavoro indipendente) e una imposta fondata sulla differenza fra ricavi lordi dell'impresa e pagamenti per materiali, energia, ammor-

3.1.1.1. — Il connotato saliente dell'imposta sul valore aggiunto è di evitare le discriminazioni sorgenti in quella a cascata. I principi distributivi di questa imposta nel caso di traslazione avanti completa, sono, come si è accennato, gli stessi che valgono per una imposta generale sul prodotto nazionale, che colpisce ad una sola fase tutte le vendite del grossista o tutte le vendite al consumatore più le vendite di impianti ai produttori ⁽³⁾.

3.1.1.2. — Naturalmente l'imposta sul valore aggiunto potrebbe anche escludere gli investimenti, avvicinandosi al modello di una imposta generale sui soli consumi: per fare ciò bisognerebbe esentare, *ad ogni fase*, le produzioni di impianti e di altri beni di investimento, oppure ancor più semplicemente bisognerebbe rimborsare, alle imprese che acquistano impianti ed altri beni durevoli di investimento per adoperarli nelle proprie produzioni, un'aliquota sul valore pieno di tali beni pari all'aliquota generale dell'imposta sul valore aggiunto.

Un significato notevolmente diverso ha invece la concessione della detrazione, dall'imponibile di ogni impresa, delle spese per gli impianti effettuate dal contribuente nel periodo di imposta considerato, *in luogo dei costi per ammortamento* riguardanti tali beni. In questo caso infatti il contribuente riceve ancora, sul valore pieno dei beni di investimento, uno sgravio pari all'aliquota del tributo sul valore aggiunto ma perde la detrazione per gli ammortamenti. Così il risultato netto, per certe imprese è uno sgravio, per altre un inasprimento di carico fiscale.

tamenti e servizi misti di capitale e lavoro. Ma in linea teorica, i due tipi di imposta si riducono a uno solo data l'identità fra le due nozioni di valore aggiunto di cui sopra. Se delle differenze esistono, queste possono discendere unicamente dal fatto che l'uno o l'altro criterio di determinazione del valore aggiunto tassabile, nella legislazione o nella prassi si allontanano — e si allontanano diversamente — dal modello ideale. E' bene aggiungere comunque che quest'ultimo è un punto che non va sottovalutato. Un altro aspetto di una certa rilevanza nella struttura concreta delle imposte sul valore aggiunto è costituito dalla scelta fra il sistema di operare la detrazione dell'*imposta* già pagata sui beni consumati nel processo di produzione (o acquistati a tal fine) da quella dovuta sui ricavi lordi, anziché depurare il ricavo lordo dei costi di produzione detraibili e poi applicare al valore aggiunto così ottenuto l'aliquota ad esso afferente. Il metodo della detrazione « dell'imposta dall'imposta » in luogo della detrazione dell'elemento passivo dall'elemento attivo dell'imponibile, produce, ad esempio, conseguenze notevoli per la politica delle agevolazioni. La concessione di una riduzione di aliquota, infatti, quando vige la regola di detrarre « l'imposta dall'imposta », comporta automaticamente una riduzione nelle detrazioni, per le imprese acquirenti di quella agevolata. Vi è sempre la possibilità di disporre che, ai fini della detrazione, si badi all'aliquota intera: ma questa procedura si configura come eccezionale rispetto al sistema.

(3) Cfr. le considerazioni già svolte a proposito della inclusione od esclusione degli investimenti dall'imponibile di un tributo generale sulle vendite del grossista o del dettagliante, nel nostro saggio precedente pubblicato in questa rivista.

Questa misura introduce dunque delle discriminazioni in relazione al diverso rapporto fra spese per impianti e costi di ammortamento, fra le varie *imprese* vecchie e nuove, stazionarie, in regresso od in espansione e fra le varie *annate*, in relazione all'andamento della congiuntura. Ma di ciò vedremo meglio avanti, quando ci occuperemo delle imposte sul valore aggiunto modificate.

3.1.1.3. — L'imposta sul valore aggiunto non modificata potrebbe anche essere congegnata secondo un disegno di progressività, avvicinandosi, per esempio, al modello di un'imposta progressiva generale sui consumi. Per realizzare una progressività accentuata che contemplasse, per alcuni beni, lo sgravio completo, si incontrerebbero però alcuni ostacoli. Se si volesse tentare di realizzare questo schema unicamente con il metodo dell'*esenzione*, bisognerebbe cercare di detrarre dal valore aggiunto di ogni impresa, ad ogni stadio, la parte eventuale che va a comporre prodotti che entrano in quei consumi finali che si intendono lasciar liberi da tributo. Ciò ovviamente è impraticabile. Vi è tuttavia la possibilità di concedere dei *rimborsi* per gli acquisti degli operatori dell'ultima fase più l'esenzione per le vendite di tali operatori. I rimborsi, nella ipotesi di piena traslazione in avanti e di uniforme assolvimento del tributo, sono perfettamente calcolabili, in quanto il carico sopportato nelle varie fasi, sui vari beni componenti il prodotto finito, dovrebbe essere eguale, in tale ipotesi, ad una aliquota della stessa altezza sui costi detraibili ai fini del calcolo del valore aggiunto dell'ultima fase.

3.1.1.4. — Il disegno di progressività moderata proprio di un sistema composto di una aliquota proporzionale generale su tutti i consumi e di un'addizionale progressiva su alcuni beni (sistema di cui abbiamo discusso per le imposte a poche fasi), è attuabile anche in quella sul valore aggiunto, senza bisogno delle misure di rimborso appena descritte. Infatti basta distinguere l'aliquota generale uniforme che colpisce il valore aggiunto di qualsiasi impresa di ogni stadio e l'aliquota speciale (sul valore pieno o sul valore aggiunto) che colpisce, in modo discriminato, i diversi beni nelle fasi commerciali.

3.1.1.5. — L'equità di un'imposta sul valore aggiunto appare più controvertibile quando si ponga in dubbio la completa traslazione in avanti dell'imposta.

In connessione con questo problema, si presenta innanzitutto quello del calcolo degli ammortamenti detraibili. Gli studiosi di economia del benessere teorica conoscono assai bene la questione del « mantenere il capitale intatto »: problema grosso che complica la determinazione dell'ammontare corretto di costi di capitale detraibili, specialmente se i prezzi assoluti e relativi variano, se l'ammortamento è compiuto sul costo storico e se l'impre-

ditore considerato si finanzia, in parte, con obbligazioni soggette a cambiar di valore al variare del potere d'acquisto della moneta ⁽⁴⁾.

Il diverso rapporto fra detrazione per ammortamenti e costi per logorio del capitale può influire, nel periodo lungo, sul processo di traslazione dell'imposta, rendendolo diseguale per le varie imprese dei diversi rami d'industria.

Si noti che la considerazione del « periodo lungo » (come è stato opportunamente rilevato in altre circostanze) ⁽⁵⁾ non implica il riferimento a qualcosa che accadrà in futuro: nella misura in cui s'effettuano investimenti nuovi, il periodo lungo inizia subito.

3.1.1.6. — Se il processo di traslazione avanti non riesce o riesce parzialmente — ciò che specialmente in regime di « mercato del compratore », e, in ogni caso, nel brevissimo e nel breve periodo, può non essere improbabile — l'imposta sul valore aggiunto si può trasformare, in misura rilevante, in un'imposta sui salari, che sono, notoriamente, la componente maggiore del valore aggiunto nazionale. Si noti che la situazione di « mercato del compratore », per quello che concerne il fattore lavoro, nei sistemi economici ove esiste un'ampia riserva di manodopera disoccupata e sottoccupata perdura spesso anche nei periodi di alta congiuntura.

3.1.1.7. — Vi è qualche studioso, che, in generale, critica l'imposta sul valore aggiunto, attribuendole appunto il carattere effettivo di imposta sul monte salari ⁽⁶⁾. Questa critica muove, naturalmente, dalla negazione del processo di traslazione in avanti. Se invece i beni strumentali comperati dalla singola impresa includono nel loro prezzo d'acquisto l'imposta sul valore aggiunto pagata *de jure* da operatori delle fasi precedenti, e se l'aliquota è generale ed uniforme, il carico sui salari dovrebbe essere controbilanciato da

(4) Cfr. PIGOU, *The Economics of Welfare*, IV ed., Parte I, cap. IV; J. R. HICKS, *Value and Capital*, Cap. XIV; F. A. von HAYEK, *The Maintenance of Capital*, *Economica*, 1935, 241-276; Id. Id., *The Mythology of Capital*, *Quarterly Journal of Economics*, 1936, 199-228; L. H. SELTZER, *The Nature and Tax Treatment of Capital Gains and Losses*, NBER, 1951, p. 47 ss. etc.

(5) G. PARRAVICINI, *Gli effetti economici generali di una imposta sulle società*, in *Natura ed effetti Economici di una Imposta sulle Società*, Giuffrè, 1955, p. 88.

(6) Questa critica è stata formulata in Giappone contro l'imposta sul valore aggiunto introdotta su suggerimento della Missione Shoup e in Germania contro le proposte di adozione di una imposta sul valore aggiunto in luogo di quella a cascata vigente. Va però notato che l'imposta giapponese apparteneva al tipo « modificato » che esamineremo più avanti e che dà agevolazioni agli investimenti: per conseguenza, per essa potevano esistere particolari ragioni per sostenere la discriminazione contro i salari. Il quadro è un po' diverso per l'imposta sul valore aggiunto non modificata. Per la critica ad una formulazione semplicistica della tesi che l'imposta sul valore aggiunto sia un tributo discriminatorio contro i salari cfr. J. F. DUE, *Sales Taxation*, p. 69.

un carico della stessa entità su tutti gli altri fattori produttivi. L'imposta quindi, in tal caso, dovrebbe essere neutra nella scelta fra i vari fattori produttivi; capitale fisso, lavoro, capitali circolanti.

Si può discutere se, ai fini della neutralità, occorra includere fra i beni tassati anche quelli di investimento, oppure occorra esentarli, dal momento che il loro reddito è colpito dall'imposta man mano che è prodotto: problema ben noto agli studiosi di economia del benessere, in riferimento al teorema della doppia tassazione del risparmio ⁽⁷⁾. Ma, risolto questo problema nel modo ritenuto corretto, la « neutralità » dovrebbe essere raggiunta.

3.1.2.1. — Dal punto di vista dell'efficienza amministrativa, per quel che riguarda l'imposta sul valore aggiunto non modificata si può cominciare col notare che essa condivide con la imposta a cascata le due caratteristiche della comprensività della cerchia dei contribuenti e della distribuzione dell'aliquota su molti soggetti.

3.1.2.2. — Sotto il profilo dell'illusione finanziaria, si può osservare che il carico globale dell'imposta sul valore aggiunto può sembrare più gravoso di quello dell'imposta a cascata che fornisca un egual gettito totale al fisco, poichè l'aliquota della prima è più alta. E' chiaro che una simile impressione sarebbe puramente illusoria poichè l'imponibile globale è *pro tanto* minore.

In certi casi l'imposta sul valore aggiunto comporta un pagamento maggiore dell'imposta a cascata, ma in altri casi essa comporta un pagamento minore. Le fasi ed i settori che hanno un elevato rapporto tra valore aggiunto e prodotto lordo sono colpiti di più con questa imposta che con quella a cascata. Le fasi e i settori che hanno un basso rapporto fra valore aggiunto e valore pieno sono colpiti di meno.

3.1.2.3. — Ricerche induttive potrebbero essere utili per appurare quali siano esattamente queste fasi e questi settori in un determinato sistema eco-

(7) Non è questa la sede per richiamare i vari aspetti della controversia teorica formulati nei contributi di J. S. MILL, EINAUDI, PIGOU, FISHER, FASIANI, KALDOR etc. da un lato e DE VITI, DE MARCO, GRIZIOTTI, RICCI, H. C. SIMONS, L. ROSSI, STEVE, etc. dall'altro.

Per lo specifico problema che qui ci occupa, il teorema della doppia tassazione è ripreso dal CAMPET.

Questi muove dalla premessa che sono dannose alla produttività tutte le imposte che discriminano a favore dei salari in confronto ai beni di investimento e alle risorse energetiche (cfr. p. 58, *op. cit.*) e argomenta di conseguenza che le imposte monofase sul valore aggiunto che tassano esplicitamente gli investimenti sono di ostacolo alla produttività poichè con esse, nella sostanza, gli investimenti subiscono una doppia tassazione (la dimostrazione è svolta nelle linee del teorema della doppia tassazione del risparmio). Si noterà che la nozione di produttività del CAMPET tende ad identificarsi con quella di efficienza della produzione del PIGOU.

nomico e per porre in relazione ciò alle diverse possibilità di evasione nei vari stadi e per i vari prodotti ed alla numerosità dei soggetti che partecipano, in ciascuno stadio, al processo economico ⁽⁸⁾.

Prima facie si può affermare che, nel commercio all'ingrosso, l'onere fiscale *de iure* molto probabilmente tenderà ad essere minore per la imposta sul valore aggiunto che non per quella a cascata. Infatti il settore del commercio all'ingrosso è tipicamente fra quelli a più basso valore aggiunto. Si

(8) Nel Michigan (che è l'unico stato che applichi attualmente un'imposta sul valore aggiunto il cui schema tende ad approssimarsi al modello ideale) nel 1958, nel commercio ingrosso il valore aggiunto fiscale era il 7,9% del ricavo lordo (salari 4,8%; ammortamenti ecc. 0,4% e profitto netto di esercizio 2,8%); nel commercio al minuto esso saliva al 18% del ricavo lordo (salari 11,1%; ammortamenti etc. 0,9%; profitto netto di esercizio 6%); nell'agricoltura arrivava al 55,3% (salari 8,9%; ammortamenti etc. 15% e profitto netto d'esercizio 31,3%) e nell'attività mineraria saliva addirittura all'82,8% (salari 49,5%; ammortamenti etc. 19,4% e profitto netto d'esercizio 13,9%). Nell'industria in senso stretto il valore aggiunto fiscale era il 39,7% del ricavo lordo (salari 26,8%; ammortamenti etc. 2,2% e profitto netto d'esercizio 10,7%). Nel settore dei servizi, in quello delle costruzioni su contratto ed in quello delle imprese di pubblica utilità il valore aggiunto fiscale era più elevato che nell'industria *strictu sensu* essendo rispettivamente il 51%, il 71,4% e il 61,1% del ricavo lordo. Va notato che, all'epoca a cui questi dati si riferiscono, l'imposta sul valore aggiunto del Michigan non ammetteva ancora la detrazione degli ammortamenti (che fu introdotta l'anno dopo). Gli interessi passivi erano ammessi in detrazione dall'imponibile, mentre venivano tassati gli interessi attivi.

Al netto degli ammortamenti, il valore aggiunto (netto di interessi passivi e lordo degli attivi) si riduceva rispettivamente al 7,2% del ricavo lordo nel commercio ingrosso; al 17,1% in quello al minuto; al 40,2% nell'agricoltura. Nelle attività minerarie era il 68,9%; nell'industria *stricto sensu* il 37,5%; nelle imprese di pubblica utilità il 55,1%, nell'attività di costruzioni su contratto il 70,1% e nei servizi il 48,9%. Va tenuto presente che l'agricoltura nord americana ha raggiunto un elevato grado di « industrializzazione » e che pertanto essa presenta una percentuale di spese per materiali ed ammortamenti sul prodotto lordo che è particolarmente elevata rispetto a quella di altre agricolture. In Italia, ad esempio, nel 1960 il prodotto netto nell'agricoltura era il 77% della produzione lorda vendibile e le spese per ammortamenti e acquisto di beni e servizi arrivavano appena al 23% (cfr. *Relazione sulla Situazione Economica del Paese*, Roma, 1961, p. 8).

Infine occorre notare che nel Michigan, sin dagli inizi, si ammise una franchigia di base dal valore aggiunto di \$ 10.000 e, inoltre, si consentì che coloro che non volessero calcolare le detrazioni per spese analiticamente potessero applicare una detrazione forfetaria del 50%. Così le imprese con ricavo lordo non eccedente i \$ 20.000 venivano virtualmente escluse dalla tassazione. In pratica, così, i grossisti con un ricavo lordo sino a 125-150.000 dollari e i dettaglianti con ricavo lordo sino a 50-60.000 dollari sono esclusi dall'imposta. Cfr. P. FIRMIN, *The Michigan Business Receipts Tax*, Ann Arbor, Univ. of Michigan, 1952; LOCK, RAU, HAMILTON, *The Michigan Value Added Tax*, National Tax Journal, 1955, p. 357-371 e *Proceedings of National Tax Association*, 1955, p. 6-38.

può aggiungere che, quasi certamente, inoltre, a parità d'aliquote, il gettito a carico del commercio all'ingrosso, con l'imposta sul valore aggiunto, sarà minore di quello sulle vendite al minuto, poiché generalmente il valore aggiunto nel commercio all'ingrosso è più basso che in quello al minuto. Fra i settori manifatturieri che, con l'imposta sul valore aggiunto, a parità d'aliquota, verrebbero a sopportare una incidenza nominale più alta in proporzione al prodotto lordo, si possono indicare, *prima facie*, quei rami nei quali entrano, come componente molto rilevante, il lavoro specializzato ed il « know how »: elettronica, meccanica di precisione, industria farmaceutica etc.

Anche l'artigianato di qualità, per le ragioni appena dette, dovrebbe essere fra i settori destinati a subire la maggior incidenza.

Queste affermazioni di massima però vanno prese con molta cautela poiché il rapporto fra valore aggiunto e prodotto lordo non dipende soltanto dalle caratteristiche tecnologiche del ramo di attività economica considerato, ma anche dal modo come sono organizzati i processi produttivi, per ogni tecnologia data ⁽⁹⁾. In certi casi, la fabbricazione di un determinato prodotto con una determinata tecnologia, avviene per opera di molte imprese, che si specializzano ciascuna in una fase di tale lavorazione; in altri casi la fabbricazione avviene, per il medesimo prodotto, e con la stessa tecnologia, ad opera di una sola impresa che abbraccia tutte le varie fasi della lavorazione in questione. E' chiaro che il rapporto fra valore aggiunto e prodotto lordo per l'impresa di cui si è fatto il caso da ultimo, sarà maggiore di quello per ciascuna delle singole ditte separatamente alle varie fasi della stessa lavorazione ⁽¹⁰⁾.

Solo l'indagine delle situazioni concrete, della struttura industriale dell'economia considerata, può dunque consentire una risposta soddisfacente. Va anche notato che, in uno stesso Paese, vi possono essere forti differenze nella percentuale del valore aggiunto sul ricavo lordo, nelle diverse regioni, anche per i medesimi rami di industria, poiché in certe regioni i processi di integrazione, in certe industrie, sono più accentuati che in altre ⁽¹¹⁾.

(9) Sulla natura dell'impresa come soluzione per ridurre « il costo del meccanismo dei prezzi » e sulle ragioni che possono condurre ad allargare la cerchia dei fattori che l'impresa utilizza all'interno della propria organizzazione anziché acquistarne il risultato utile dall'esterno, ricorrendo al meccanismo del mercato, cfr. il penetrante saggio di R. H. COASE, *The Nature of the Firm*, Economica, 1937, p. 386-405, riedito nei *Readings in Price Theory* della AEA, p. 331-351.

(10) In definitiva si può dire che il grado di integrazione verticale di ogni produzione considerata è funzione sia della tecnologia e del tipo di prodotto e sia dell'organizzazione della produzione. Il grado di integrazione, a sua volta, può esser definito come il rapporto fra valore aggiunto e prodotto lordo: l'integrazione è massima quando tale rapporto tende ad 1 e diminuisce man mano che esso scende al di sotto dell'unità. (Sono debitore della presente definizione del « grado di integrazione » al professor Rosenfeld, della Société d'Économie et de Mathématique Appliquées).

(11) Ecco comunque alcuni dati per l'area industriale torinese. Secondo le elabora-

3.1.2.4. — Sull'agricoltura e sulle attività minerarie, la pressione *de jure* dell'imposta sul valore aggiunto dovrebbe risultare particolarmente elevata, dato l'elevato rapporto fra valore aggiunto e prodotto lordo in tali stadii. Per l'agricoltura ciò può comportare seri problemi amministrativi, specialmente in regime di piccola proprietà contadina, ossia quando vi sono una grandissima quantità di aziende che in parte notevole lavorano per l'autoconsumo anzichè per il mercato.

Tuttavia va notato che spesso l'imposta a cascata contempla l'esenzione delle vendite di prodotti agricoli effettuate dall'agricoltore al commerciante od al consumatore e, soprattutto, per sua natura, esenta l'autoconsumo degli addetti alla azienda agricola.

Lo stesso tipo di esenzione si può dunque prospettare per le imposte sul valore aggiunto: ciò potrebbe essere consigliabile sia per le ragioni amministrative appena esposte e sia per le difficoltà che ha spesso l'agricoltore di trasferire in avanti l'imposta a causa della notoria capacità degli operatori commerciali del settore agricolo di creare un mercato del compratore al momento di realizzo dei raccolti (si pensi, per l'Italia, al caso caratteristico delle uve e del vino). Ora quando la imposta sul valore aggiunto non si trasferisce in avanti — noi lo sappiamo — essa perde gran parte dei pregi distributivi che i suoi fautori le assegnano. In conclusione, nei confronti dei prodotti agricoli, si può avere una coincidenza fra ragioni amministrative e ragioni di equità, nel consigliare l'esenzione. Si può anche stabilire (come nel Michigan) l'adozione generale di minimi imponibili che favorirebbero, fra l'altro, la piccola impresa agricola.

3.1.2.5. — L'imposta sul valore aggiunto presumibilmente, rispetto a quella a cascata per quel che riguarda il settore industriale (diverso è il caso del commercio e dell'agricoltura), comporta anche una redistribuzione del carico fra le grandi e le piccole imprese, anche perché, come si è più volte notato, di solito le imprese più integrate verticalmente sono le maggiori ⁽¹²⁾.

zioni dell'IRES, nelle industrie estrattive, in provincia di Torino, il valore aggiunto è il 48,6% del ricavo lordo; nelle alimentari il 27,4%; nelle tessili il 40,9%; nelle industrie dell'abbigliamento il 40,9%; nell'industria delle pelli e del cuoio il 24,28%; nell'industria del legno il 34%; in quelle metalmeccaniche il 44,2%; nelle chimiche il 41,15%; nelle plastiche il 28,4%; in quelle della gomma il 49,8%; in quelle della carta 38,1%; nelle poligrafiche il 41,%.

(12) Può essere interessante qualche dato sulla composizione del gettito dell'imposta sul valore aggiunto del Michigan, con la duplice avvertenza che questo tributo contempla una franchigia di base di \$ 10.000 di valore aggiunto ad una detrazione forfettaria del 50% per spese come alternativa alle detrazioni analitiche. L'82% del gettito dell'imposta (dati trimestre luglio-settembre 1954) era fornito dalle società di capitali le cui denunce erano appena il 25,3% del numero totale. Un altro 8,2% del gettito era fornito dalle società personali, che contribuivano alle denunce con

Questa redistribuzione, a parte le altre considerazioni, può essere vantaggiosa sul piano amministrativo, poichè concentra l'imposta sui contribuenti più grossi, che possono essere controllati più facilmente, sia per la loro più ordinata contabilità e sia per il loro minor numero.

Sul piano psicologico, questa redistribuzione del carico, può essere interpretata come un alleviamento generale, poichè le piccole imprese si sentono ridotto il loro gravame e le grosse che se lo vedono accresciuto, possono manifestare un minore scontento fidando nella propria maggiore capacità di traslazione.

3.1.2.6. — Si può inoltre tentare di applicare un argomento già avanzato da studiosi americani, per le imposte sui profitti delle società di capitali: in regime parlamentare, è stato osservato, una imposta sulle grandi imprese può essere apprezzata dagli uomini politici poichè è atta a suscitare proteste in un numero di elettori minore che una imposta distribuita su un gran numero di contribuenti.

Questa tesi ci appare però poco plausibile, sia per l'imposta sulle società e sia per quella sul valore aggiunto. Innanzitutto sembra evidente che i contribuenti *de iure*, sia dell'una che dell'altra imposta, preferirebbero andare esenti che cercare di rifarsi sugli acquirenti attraverso i processi di traslazione, i quali nella migliore delle ipotesi restringono il mercato.

il 23,8% del totale. I contribuenti individuali che davano il 50,8% delle denunce, partecipavano al gettito complessivo solamente con il 9,2%. Naturalmente questi dati riflettono la situazione di una economia altamente industrializzata quale quella del Michigan. I risultati potrebbero essere differenti in economie che si trovino in uno stadio capitalistico meno avanzato e siano perciò caratterizzate da una industrializzazione meno intensa e da una rete di distribuzione al minuto ove la piccola impresa abbia un maggior peso. Inoltre va notato che nel 1954 non era consentita la detrazione per ammortamenti che fu introdotta solo nel 1955. Questa misura dovette ridurre la materia imponibile delle imprese industriali ed in particolar modo di quelle con intenso grado capitalistico, che si trovano spesso fra le maggiori. Gli spostamenti nella composizione del gettito globale però non poterono essere tanto grossi poichè nella industria, nel 1954, gli ammortamenti si aggiravano sul 2,2% del suo intero valore aggiunto tassabile. D'altro canto non bisogna dimenticare che l'accennata detrazione forfetaria del 50% avvantaggiava da un lato gli agricoltori (le cui voci detraibili calcolate analiticamente arrivavano al 45%) ma dall'altro soprattutto le imprese di pubblica utilità (le cui voci detraibili computate analiticamente non sorpassavano il 40% e si sarebbero aggirate sul 45% se fossero stati ammessi in detrazione anche gli ammortamenti) le miniere e le imprese di costruzione (che avevano voci deducibili inferiori rispettivamente al 20 e al 30% del ricavo lordo e che, anche ammettendo in detrazione gli ammortamenti e le deplezioni, non avrebbero potuto detrarre analiticamente molto più del 40 e rispettivamente del 30%). Questi ultimi tre settori — nei quali si trovano molte imprese organizzate come società di capitali od enti — fornivano l'8% circa del gettito globale mentre l'agricoltura (data la scarsità d'attività agricole nel Michigan e la franchigia di base) solo lo 0,1%.

Infine, in una economia evoluta le grandi imprese, presumibilmente, finiscono col preferire un'imposta nuova ad una esistente, se ritengono che il cambiamento migliori il sistema fiscale e quindi il sistema economico nel suo complesso e se, nello stesso tempo, tale imposta nuova non comporta per esse un maggior aggravio rispetto alla vecchia. Questa considerazione economica che può sospingere le maggiori imprese, in un paese ove viga l'imposta a cascata, a battersi per la sostituzione di essa con un tributo sul valore aggiunto, è probabilmente più importante di molte altre, basate su incerti argomenti di pura tattica elettorale ⁽¹³⁾.

3.1.2.7. — Le difficoltà amministrative, nel caso di una imposta sul valore aggiunto, sono assai maggiori che nel caso di una imposta a cascata, poichè il fisco, nel primo tipo di tributo, anzichè accertare solo l'elemento del ricavo lordo deve determinare anche i costi detraibili. Particolari problemi poi si manifestano per l'imposta sul valore aggiunto non modificata in quanto essa ammette la detrazione dei costi e non degli acquisti o delle spese e pone, sul lato degli elementi positivi, il valore del prodotto lordo e non le perdite o gli incassi. Tutto ciò complica l'accertamento poichè richiede il controllo delle variazioni nei diversi monte merci dell'impresa e in particolare quello nei guadagni e nelle perdite di capitale connessi alla dinamica dei prezzi riguardanti il magazzino. Altri problemi sorgono, in questo tipo di imposta, per il controllo degli ammortamenti.

3.1.2.8. — Senza una buona contabilità da parte delle imprese, è praticamente impossibile effettuare accertamenti attendibili del valore aggiunto. Quando la contabilità manca o l'amministrazione fiscale non è in grado di controllarla, si può finire a ricorrere — la tentazione è grande specie nei confronti delle piccole e medie industrie — a coefficienti di valore

(13) Un argomento più sottile — che sembra esente, in larga parte, dalle critiche che abbiamo appena formulato nel testo — è avanzato da J. M. BUCHANAN, *The Public Finances*, Irwin, 1960, p. 298, nella forma seguente: « Coloro che sono chiamati a compiere le decisioni politiche trovano molto facile imporre un tributo sul reddito delle società di capitali e molto difficile metterne uno sul reddito personale. Questo è in larga parte dovuto al fatto che la società di capitali è, in fatto, una entità giuridica. I singoli individui considerano la società di capitali come qualche cosa di distinto dai suoi possessori e l'incidenza dell'imposta è difficile da stabilire con qualche precisione ». Vi sarebbe dunque un processo di « illusione finanziaria » connesso con la difficoltà di stabilire chi è possessore dei beni dell'ente e chi in definitiva è inciso da prelievi operati a carico dell'ente. L'argomento potrebbe esser modificato (e forse rafforzato) sostenendo che coloro che operano le decisioni nelle grandi imprese e che perciò sono realmente al corrente della situazione di quelle, sono spesso dirigenti stipendiati: ora essi si adattano assai più facilmente ad un'imposta sulle società, che non li tocca direttamente, che a imposte personali progressive o a tributi discriminati sui consumi la cui pressione li chiamerebbe in causa in modo più immediato.

aggiunto stabiliti in percentuale fissa sul ricavo lordo, per le imprese tipo dei vari settori. Così si fece, ad esempio, in Giappone nell'accertamento dell'imposta sul valore aggiunto, introdotta nel dopoguerra su suggerimento della missione Shoup e si fa attualmente in Turchia ⁽¹⁴⁾.

Il sistema dei coefficienti, in una economia sviluppata ove le produzioni sono oramai fortemente differenziate, numerose e in evoluzione continua, crea ovviamente vaste sperequazioni e finisce con il rendere l'imposta solo un lontano ricordo del modello ideale, che tanto favore incontra fra alcuni studiosi, a causa dell'eliminazione degli effetti della cascata.

3.1.2.9. — Il sistema dei coefficienti introduce allora notevoli discriminazioni che, in sè, appaiono altrettanto prive di fondamento di quelle create dall'imposta a cascata e che, in più, comportano un margine di arbitrio amministrativo molto superiore a quello possibile nell'imposta a cascata. Presumibilmente i coefficienti dovrebbero essere stabiliti di anno in anno dall'Amministrazione fiscale, sulla base della prassi e dell'evolversi delle circostanze, cosicchè il carico dell'imposta nei vari rami e sulle diverse imprese finirebbe ad essere sottratto, in larga parte, al controllo della legge. Si potrebbero sviluppare una serie di esenzioni nascoste e di fiscalismi che farebbero degenerare l'imposta in uno dei tipi peggiori che si possano concepire.

Una delle ragioni principali che in Giappone spinsero ad una rapida abolizione dell'imposta sul valore aggiunto, dopo solo pochi anni di applicazione, fu appunto l'insoddisfazione per il dilagare del sistema dei coefficienti ⁽¹⁵⁾.

3.1.2.10. — L'adozione del sistema dei coefficienti — lo si osservi — frustrerebbe anche la neutralità dell'imposta nel commercio internazionale, riproponendo, tanto per i rimborsi all'esportazione come per le aliquote

(14) Sulla soluzione accolta in Turchia, nel campo dei « coefficienti » cfr. CAMPET, cit., p. 247 s.; su quella giapponese vedi M. BRONFENBRENNER, *The Japanese Value Added Tax*, National Tax Journal, 1950, pp. 298-313. Anche nel Michigan, come si è notato, esiste il sistema delle detrazioni forfetarie. Esso però presenta caratteristiche particolari poiché, come si ricorderà, si riduce ad una detrazione standard eguale per tutti del 50% del ricavo lordo — che può essere utilizzata alternativamente alle deduzioni analitiche. Tale detrazione forfetaria, dunque, è essenzialmente uno strumento per la riduzione dell'imposta, nei confronti delle imprese con % di valore aggiunto sul ricavo lordo eccezionalmente alto.

(15) Il CAMPET, *op. cit.*, è dell'opinione che in Paesi con una economia scarsamente evoluta come la Turchia il metodo delle detrazioni forfetarie possa funzionare senza inconvenienti eccessivi perché è possibile impiegare un numero relativamente ristretto di coefficienti e mantenerli generalmente stabili per parecchio tempo, senza creare deviazioni troppo grandi — e troppo diverse per le varie imprese — fra valore aggiunto « medio » fiscale e valore aggiunto effettivo. Il CAMPET aggiunge che in una economia

compensative sulle importazioni, i problemi che danno così fastidio nell'imposta a cascata.

3.1.2.II. — La difficoltà dell'accertamento analitico del valore aggiunto è stata considerata da autorevoli esperti italiani (specialmente il Vanoni) come il maggiore ostacolo all'adozione di una imposta sul valore aggiunto, in una economia ove l'accertamento in base a bilancio è difficile, come il nostro. Il problema però può attenuarsi con l'evolversi delle strutture industriali e amministrative del Paese considerato. Inoltre esso può venire ridotto, se l'imposta sul valore aggiunto viene limitata alle sole fasi industriali, aggiungendo — per lo stadio del commercio al minuto, servizi e, eventualmente, per la fase delle vendite all'ingrosso — una tassazione del valore pieno.

Un tale compromesso fra imposta su valore aggiunto e imposta sul valore pieno monofase o bifase — ove ben amministrato — non comporterebbe le distorsioni proprie di una imposta a cascata poichè, per ogni prodotto, sarebbe possibile avere un'imposta sulla fase industriale (raccolta sui valori aggiunti dei vari stadi che la compongono) e due od una per le fasi commerciali, senza pericoli di cumuli e di salti, salvo in casi che — a confronto con i grossi problemi dell'imposta a cascata — appaiono di limitata importanza.

Questi casi non vanno comunque sottovalutati. Inconvenienti si produrrebbero soprattutto nel trattamento di soggetti che svolgono contemporaneamente attività industriali e commerciali o attività di vendita al minuto e di prestazione di servizi o, infine, che affiancano il commercio con attività di conservazione e miglioramento del prodotto, confezione etc. Si prospetterebbe, per questi soggetti, il problema della delimitazione fra sfera di imponibilità con l'imposta sul valore aggiunto e sfera di imponibilità con il tributo sul valore pieno. In linea generale, vi sono tre soluzioni per il problema: lasciare al contribuente che si trova in tali situazioni l'opzione fra l'una o l'altra imposta; seguire il criterio della « prevalenza » stabilendo che si applichi a tutta l'attività del contribuente considerato l'imposta che appare indicata per la sua attività prevalente; procedere a una spartizione degli affari del contribuente tassandone una frazione con l'imposta sul valore aggiunto e l'altra con quella sul valore pieno. L'ultima di queste soluzioni, che è evidentemente la più macchinosa, nel caso nostro, comporta spesso calcoli in larga misura arbitrari, data l'esistenza di « costi comuni » che riguardano l'uno e l'altro ramo degli affari del contribuente considerato. Le altre due

un po' più complessa di quella turca, il sistema dei coefficienti risulterebbe sicuramente inapplicabile.

Il MAFFEZZONI, nel convegno sulla riforma delle imposte sugli scambi tenuto a Torino nel maggio 1961, ha difeso strenuamente la proposta di un'imposta sul valore aggiunto « medio ». Nonostante gli abili argomenti del Maffezzoni, per una economia che abbia raggiunto lo stadio evolutivo di quella italiana, ci sembra rimangano ferme le riserve svolte nel testo.

soluzioni, d'altro canto, per loro natura, sono atte a generare delle discriminazioni e ad aprire la strada a manovre dirette ad eludere l'imposta ⁽¹⁶⁾.

3.1.2.13. — La soluzione di tassare la produzione con l'imposta sul valore aggiunto e il commercio con l'imposta sulle vendite del grossista e con quella sulle vendite al minuto potrebbe essere paragonabile ad un tributo a tre fasi sul valore pieno. Ora un'imposta sul valore aggiunto limitata alla produzione industriale potrebbe apparire preferibile ad un'imposta sui fabbricanti, sia perchè eviterebbe quegli effetti di cascata che, come si è visto, senza un considerevole lavoro amministrativo, permangono in una imposta monofase sul fabbricante, e sia — soprattutto — perchè essa distribuirebbe il suo peso su molte aziende e quindi comporterebbe, per ciascun contribuente, una spinta all'evasione molto minore e minori danni, in caso di mancata traslazione. Presumibilmente, però, la massa di lavoro amministrativo richiesto da un sistema di questo genere sarebbe considerevolmente più rilevante di quella necessaria per un'imposta a poche fasi sul valore pieno.

3.1.3.1. — Sotto il profilo degli effetti economici, il pregio fondamentale dell'imposta sul valore aggiunto non modificata, come ormai sappiamo, secondo i suoi sostenitori, dovrebbe consistere nella sua neutralità fra i vari consumi ed investimenti: neutralità alla quale si derogherebbe solo nei casi espressamente voluti dal legislatore fiscale.

Sfortunatamente però le difficoltà intrinseche ad una soddisfacente soluzione del problema degli ammortamenti limitano il raggiungimento di questo ideale.

Ad ogni modo è pur sempre vero che, se l'accertamento è svolto analiticamente e non attraverso coefficienti, non si possono sviluppare, in questa imposta, effetti discriminatori dell'entità e dell'arbitrarietà di quelli che sorgono nell'imposta a cascata.

3.1.3.2. — L'imposta non modificata sul valore aggiunto — in particolare — è neutra rispetto alla concentrazione verticale e nei rapporti fra imprese piccole e grandi. Questo, forse ancor più che la neutralità fra i diversi

(16) In Francia l'imposta sul valore aggiunto dello stato, per lungo tempo, è coesistita con una imposta sulle vendite al minuto degli enti locali. Questa coesistenza creò notevoli complicazioni specialmente nel caso di ditte che, nello stesso tempo, svolgessero attività di vendita al minuto ed altre attività, tassabili con l'imposta sul valore aggiunto. Cfr. per es. PAGNOI, *Intermédiaires du commerce et taxes sur le chiffre d'affaires*, Bulletin de la Taxe sur la Valeur ajoutée et des impôts indirects, 1957, pp. 493-498. Da queste difficoltà ha preso le mosse il recente progetto di riforma delle imposte sugli affari che prevede la abolizione dell'imposta locale sulle vendite al minuto, l'assoggettamento di tutte le vendite all'ingrosso all'imposta sul valore aggiunto e la tassazione con questa imposta delle vendite al dettaglio di tutti i pro-

rami di industrie, costituisce un grosso elemento a favore di questa forma di tassazione in confronto a quella a cascata.

3.1.3.3. — Come si è già accennato, è stato avanzato il timore che l'imposta sul valore aggiunto discrimini contro le imprese che occupano molto lavoro in confronto a quelle che usano più capitale e risorse. Questo, come si è notato, può accadere soprattutto al principio del processo di traslazione. Passato il periodo iniziale, gli effetti di distorsione contro il lavoro dovrebbero attenuarsi considerevolmente.

Sulla durata di un tale « periodo iniziale » possono influire varie circostanze. Si può ad esempio pensare che, in regime di prezzi amministrati, i prezzi di vendita degli impianti non vengano immediatamente rincarati, appena introdotta l'imposta, anche se le nuove produzioni di beni capitali possono risultare più costose già subito. I venditori possono considerare « ingiustificato » un rialzo per le scorte di beni già prodotti. Si può dunque ritenere che, per un certo periodo, dopo l'imposta e sino a quando non siano state smaltite tali scorte, l'impiego di impianti, al posto del fattore lavoro, appaia più conveniente. Ma, innanzitutto, a ridurre l'importanza di questo effetto iniziale vi è la considerazione che esso tende a distruggersi da se medesimo: nella misura in cui i capitali diventano più convenienti del lavoro, ne aumenta la domanda e quindi si esauriscono più rapidamente le scorte di capitali vecchi. Inoltre se l'imposta sul valore aggiunto è introdotta in luogo di un tributo sugli scambi che non esentava gli investimenti, in molti casi, gli stessi capitali vecchi comprenderanno nel loro prezzo originario un'imposta sugli scambi di entità non molto diversa da quella dell'imposta sul valore aggiunto che, man mano, dovrebbe incorporarsi, a ogni fase, nel prezzo dei nuovi impianti.

3.1.3.4. — Un argomento che può venire opposto alla tesi secondo cui l'imposta sul valore aggiunto, non modificata per sua natura, discrimina contro il fattore lavoro è che in un tributo che ammetta in detrazione gli ammortamenti, calcolati sul costo storico, i costi di reintegro degli impianti consumati man mano nella produzione possono eccedere largamente le quote fiscalmente deducibili. In regime di prezzi ascendenti, questo argomento può avere un notevole peso.

3.1.3.5. — Ma vediamo da vicino come il processo di traslazione dell'imposta sul valore aggiunto possa svolgersi. A questo scopo è utile scomporre tale processo (che è molto più complesso di quel che a prima vista potrebbe sembrare) in vari momenti ideali. Possiamo supporre che, in un primissimo

duttori e commercianti i cui incassi siano superiori ad un certo ammontare (400 mila nuovi franchi). Cfr. *Bullettin de documentation pratique des taxes sur le chiffre d'affaires et des contributions indirectes*, 1960, pp. 415-421.

momento, in ogni azienda, l'unica imposta per la quale si ponga il problema di una traslazione in avanti sia quella dovuta *de iure* dall'azienda medesima.

3.1.3.6. — Prendiamo le imprese A_{II} della fase II che comprano i fattori produttivi dalle A_I dello stadio I e vendono alle A_{III} dello stadio III. Il prezzo dei prodotti delle A_{II} , in un primissimo momento, dovrà rialzarsi in relazione alla incisione del costo marginale, operata dall'imposta sul valore aggiunto gravante *de jure* sulle A_{II} . La traslazione sulle A_{III} sarà perciò determinata, *a parità d'altre condizioni*, da quelle imprese A_{II} che hanno il valore aggiunto più alto.

Nella clausola di *coeteris paribus* si deve includere anche la circostanza che le imprese a valore aggiunto più alto non siano le sovramarginali. Quando, al contrario, proprio le sovramarginali presentino una percentuale più elevata del valore aggiunto sul prezzo del prodotto, la traslazione avanti dell'imposta si verificherà solo per l'ammontare *differenziale* di cui il costo marginale di queste imprese, comprensivo di imposta, ecceda quello — lordo di imposta — delle imprese che, prima del tributo, erano marginali. Un'altra parte del tributo rimarrà sulle « rendite » (o « quasi rendite ») delle imprese già sovramarginali.

3.1.3.7. — Vediamo ora quel che accade in un secondo momento. Le A_{II} subiranno adesso dei rincari dovuti a processi di traslazione che partono dalle imprese A_I e che riguardano il carico *de iure* delle A_I .

L'entità del rincaro subito dalle A_{II} sarà diverso in relazione al diverso ammontare che gli acquisti dalle A_I giocano nel prodotto lordo di ciascuna di esse. Pertanto, a parità d'altre condizioni, saranno più colpite quelle A_{II} che hanno un valore aggiunto più basso ossia che, a parità di ricavo lordo, effettuano più acquisti.

Le A_{II} dovranno ora considerare il problema della traslazione in avanti sulle A_{III} , dell'imposta a loro trasmessa dalle A_I . Anche qui, *coeteris paribus*, l'entità della traslazione sarà determinata dai mutamenti che si verificano nei costi delle imprese marginali. Se queste sono anche quelle a più basso valore aggiunto, che hanno subito il rincaro più alto, la traslazione in avanti del rincaro comporterà per le imprese sovramarginali una rendita. Se invece le imprese marginali, avendo un elevato valore aggiunto, sono fra quelle che hanno subito un rincaro più basso, la traslazione comporterà per le imprese sovramarginali una incisione della rendita precedentemente goduta.

3.1.3.8. — Ma occorre notare che, se le imprese marginali A_{II} hanno un valore aggiunto più basso delle sovramarginali, le variazioni di prezzi che si sviluppino nel primissimo momento consentono alle imprese sovramarginali una traslazione inferiore all'ammontare dell'imposta da esse subita. Ora, poichè nel secondo momento, le A_{II} marginali, avendo un basso valore aggiunto,

subiscono un rincaro superiore a quello sopportato dalle imprese sovramarginali, la traslazione in avanti che si svolge nel secondo momento potrà essere superiore a quella necessaria per reintegrare le A_{II} sovramarginali nei rincari sui loro acquisti dalle A_I . Si sviluppa dunque una certa compensazione fra gli effetti che nascono nel primissimo momento in virtù della traslazione avanti dell'imposta che colpisce *de iure* aziende della fase considerato e gli effetti che si sviluppano nel momento successivo, in virtù della traslazione avanti del rincaro dovuto all'imposta che ha colpito *de iure* la fase precedente a quella considerata.

Perchè però questa compensazione avvenga in *modo completo*, occorre che la traslazione in avanti, originata dalla fase I, sia pari all'ammontare dell'imposta.

3.1.3.9. — Ma ciò non accade necessariamente. Anche a prescindere da congiunture particolari, resta il fatto che l'entità dei rincari conseguenti ad una imposta, come è ben noto, dipende da un complesso di condizioni strutturali: se nei settori considerati vi sia concorrenza, monopolio od oligopolio; se la domanda sia rigida od elastica; se i costi delle aziende in esame siano costanti, crescenti o decrescenti. Ora, quando si ammetta la possibilità che il rincaro trasmesso in avanti dalle A_I sulle A_{II} sia differente (maggiore o minore) dell'aliquota nominale dell'imposta, si dovrà contemplare una serie complicata di effetti discriminatori, che si svolgono in tutte le fasi successive e che possono essere ricostruiti abbastanza agevolmente sulla base dello schema di traslazione sopra esposto.

3.1.3.10. — Possono dunque nascere distorsioni di vario genere: non necessariamente però a danno dell'impiego di lavoro ed a favore dell'impiego di altri fattori.

Certi beni capitali e certe materie prime potranno rincarare di più di altri e il loro impiego potrà restringersi, sia in confronto ai beni rivali, sia in confronto al fattore lavoro. Il fattore lavoro poi non è un tutto unico. Certe occupazioni specializzate vengono favorite dalla diffusione dell'uso intensivo di capitale.

Basta che in un certo settore di produzione di capitali le imprese marginali abbiano un elevato valore aggiunto e riescano a rincarare i prezzi di più dell'ammontare dell'imposta, perchè i beni prodotti da quel settore subiscano un rincaro superiore all'imposta e il loro impiego, come beni strumentali, in altre produzioni risulti ostacolato. La conseguente discriminazione si potrà sviluppare in parte a favore del fattore lavoro, ma in parte contro alcuni elementi di esso (quelli complementari agli impianti rincarati in misura particolare).

3.1.3.11. Contro la tesi che le eventuali distorsioni si diffondano in direzioni diverse e non si concentrino a danno del lavoro si può presentare

una importante obiezione. Se si suppone che, a ogni stadio, l'imposta ricada in parte sui salariati e quindi non si trasferisca completamente in avanti, ne risulterà, per ogni azienda degli stadi successivi, un rincaro sugli acquisti *sistematicamente* minore di quello che viene posto sul valore aggiunto di quella singola fase dell'aliquota *de iure*. Il processo, allora, man mano si rafforzerebbe da sé: gli acquisti rincarerebbero di meno della manodopera. Una parte del tributo perciò sarebbe addossata ai salariati. Quindi le vendite rincarerebbero meno dell'ammontare dell'imposta. Perciò gli acquisti delle imprese delle fasi successive subirebbero un aumento di prezzo minore di quel che non sia il rincaro della loro manodopera dovuto all'aliquota *de iure* sul valore aggiunto salariale etc.

Se ciò fosse vero, le imprese ad alto valore aggiunto operanti negli stadi finali, in linea generale, dovrebbero subire un notevole onere differenziale rispetto a quelle a basso valore aggiunto delle medesime fasi.

3.1.3.12. — In questa tesi può esservi del vero. Non bisogna però trarre da essa illazioni sproporzionate. Non è detto che l'onere differenziale in questione spinga sempre alla sostituzione di beni capitali al fattore lavoro. Intanto, se queste imprese riescono a trasferire sui salariati parte dell'aliquota che ricade *de iure* sul loro valore aggiunto, la distorsione contro l'impiego di lavoro si attenua (diverso è il discorso in termini di equità). D'altro canto una impresa può avere un valore aggiunto più alto dell'ordinario solo perchè genera profitti e interessi più alti, connessi ad una maggior intensità di capitale e non perchè paga un monte di salari maggiore che le altre imprese dello stesso ramo.

In assenza di imposta, la convenienza a sostituire capitale a lavoro vi è quando il tasso di profitto netto — inteso come rapporto fra i guadagni che rimangono all'impresa dopo pagati ai terzi salari, interessi e rendite e il valore del capitale investito — con l'impiego di dosi ulteriori di capitale e la diminuzione di dosi di lavoro, si accresca. L'imposta sul valore aggiunto rincarà non solo i salari ma anche gli interessi e i profitti sui finanziamenti relativi agli impianti e i fitti relativi all'impiego di capitali (edifici etc.). Perciò il fatto eventuale che il prezzo di acquisto dei capitali aumenti di meno dell'aliquota dell'imposta non implica che il costo dell'impiego di nuovo capitale nell'impresa aumenti di meno dell'aliquota dell'imposta. L'aumento del costo del fattore capitale è infatti dato dal rincaro nel prezzo degli investimenti più il rincaro negli interessi e profitti ad essi relativi, dovuto all'imposta sul valore aggiunto.

Un esempio numerico potrà chiarire forse meglio questo punto. Supponiamo che, l'azienda A_H produttrice del prodotto Q impieghi come fattori produttivi soltanto lavoro e capitali durevoli (macchinari e impianti) e che per produrre una unità addizionale di Q , nell'intervallo rilevante, debba pagare o 10 lire di salario s per una unità addizionale di lavoro ΔL oppure 7 lire

di interessi i per una unità addizionale di macchinario ΔM che acquista a L. 100 da A_I contraendo un mutuo al 7% + L. 3 per ammortamenti annui della macchina acquistata. Supponiamo che l'unità addizionale ΔQ sia venduta al prezzo di mercato di L. 10 coprendo giusto il costo di essa. Supponiamo ora che intervenga una imposta sul valore aggiunto del 10%. Assumiamo altresì per un momento che il prezzo di M non sia rincarato. A_{II} — se per produrre ΔQ impiega ΔL — dovrà pagare sulle 10 lire di valore aggiunto riguardanti ΔQ 1 lira di imposta: il suo esborso totale è ora di L. 11. Se invece impiega ΔM , dovrà pagare sulle 7 lire di valore aggiunto, soltanto 0,7 lire di imposta. Il suo esborso totale è solo di 10,7. E' evidente che, in assenza di ribassi nei salari e di aumenti nei prezzi di vendita di M , ad A_{II} ora, per produrre ΔQ — posto che sia ancora conveniente produrlo — converrà ricorrere ad M . Ma supponiamo che anche A_I subisca gli effetti dell'imposta sul valore aggiunto e che ciò dia luogo a un aumento del prezzo di mercato di M pari alla aliquota del tributo. Ora anziché a L. 100, M è dunque venduto a L. 110. A_{II} , se vuol ricorrere a ΔM , dovrà dunque sborsare per il mutuo — posto che il tasso di interesse non cambi — L. 7,7. All'ammortamento dovrà destinare non più L. 3 ma qualcosa di più, ad es. L. 3,3 (non è il caso di entrare nei dettagli di questo calcolo dato l'ordine di grandezza del risultato). Le 7,7 lire pagate per i su ΔM vanno aumentate dell'aliquota del 10% dovuta da A_{II} sul proprio valore aggiunto. Così A_{II} deve pagare altre 0,77 lire. A_{II} in tutto per ΔM dovrà ora sborsare L. $7,7 + 3,3 + 0,77 = 11,77$.

Per ΔL l'esborso è invece di L. $10 + 1 = 11$. La convenienza dunque si sposta a favore dell'impiego di lavoro anziché di macchinari. Naturalmente questo effetto può essere neutralizzato o capovolto se s diminuisce o (e) se il prezzo di M rincarà di meno. Bisogna poi tenere conto delle variazioni di i . In un quadro teorico più generale (connesso con la tematica della doppia tassazione del risparmio) bisogna considerare i vantaggi della spesa pubblica per la produzione di beni capitali svolta da A_I ; i stesso può essere influenzato dalla spesa pubblica.

3.1.3.13. A volte, come abbiám visto, per un certo periodo almeno, alcune imprese o classi di imprese colpite dall'imposta sul valore aggiunto non sono in grado di operare la traslazione avanti alla stessa stregua delle altre imprese (o classi di imprese). A volte, la mancata traslazione avanti dell'imposta sul valore aggiunto si accompagna a fenomeni differenziali di traslazione indietro, su determinati fattori: i percettori di interessi, o i salariati, o i prestatori di servizi connessi con le imprese considerate. Questi fenomeni differenziali di mancata traslazione avanti o di traslazione indietro comportano, ovviamente, la depressione dei tassi di compenso di determinati settori od imprese o elementi di valore aggiunto rispetto ai livelli generali del mercato.

Il risultato sarà dunque quello che si avrebbe se s'applicasse una impo-

sta parziale sul reddito a quei settori, imprese od elementi di valore aggiunto che si è appena detto.

E come nel caso dell'imposta parziale sul reddito, la tassazione differenziale metterà in moto forze tendenti ad attenuare la discriminazione stessa. Infatti le risorse nuove saranno scoraggiate dall'affluire agli impieghi in questione e quelle che già vi sono applicate tenderanno ad allontanarsene, attratte da altre opportunità che garantiscono un maggior livello di compenso.

Si potranno dunque avere ondate successive di traslazione avanti, connesse a processi di distorsione.

Accanto agli effetti di questo tipo, bisogna anche considerare l'effetto di reddito. Le economie incise dall'onere differenziale troveranno ridotte le loro possibilità di accumulazione e quindi di miglioramento e di espansione. La loro offerta, anche per questa via, tenderà a ridursi. Questo fatto a sua volta metterà in moto tendenze antagonistiche, le une nel senso di una traslazione avanti del carico dell'imposta e le altre nel senso opposto. La riduzione dell'offerta, come tale, può spingere all'insù i prezzi; ma, nella misura in cui essa è espressione di una riduzione nella forza contrattuale degli offerenti, può deprimerli ulteriormente. Quest'ultimo è un punto che spesso viene inopportunamente trascurato.

3.1.3.14. — E' importante notare che la possibilità che fenomeni di questo genere si verifichino sussiste anche per una imposta sugli scambi monofase o per una imposta a cascata. Occorre poi notare che — nel caso dell'imposta sul valore aggiunto — verosimilmente, i fenomeni in questione tenderanno ad essere meno intensi che nel caso di una imposta monofase, poichè l'effetto d'urto della prima, su ogni singola impresa, è minore di quello della seconda (beninteso a parità di gettito globale dei due tipi di tributi). D'altra parte, nel caso dell'imposta sul valore aggiunto, l'area in cui tali effetti si possono manifestare tenderà ad essere più estesa, data la sua maggior copertura. Considerazioni opposte valgono nel confronto fra l'imposta sul valore aggiunto ed una a cascata.

3.1.3.15. — L'imposta sul valore aggiunto non modificata appare dotata di alcuni pregi sotto il profilo della sensibilità congiunturale. Essa copre tutto il sistema economico ed il suo gettito — a parità d'aliquota — dovrebbe aumentare almeno proporzionalmente all'espandersi del prodotto nazionale monetario. Anzi se gli ammortamenti sono calcolati sul costo storico, l'aumento nel livello dei prezzi durante la congiuntura ascendente, provoca, a parità di altre condizioni, una riduzione del valore effettivo delle detrazioni fiscali per ammortamenti e perciò un aumento del gettito più che proporzionale all'aumento del prodotto nazionale misurato in termini monetari. Inversamente nel caso di depressioni.

3.1.3.16. — Come strumento di politica anti-inflazionistica e di attuazione della programmazione economica, l'imposta sul valore aggiunto non modificata condivide con il tributo a cascata sul valore pieno il vantaggio di poter agire su tutte le imprese; essa ha, in aggiunta, il vantaggio di poter rispondere con molta maggior fedeltà a disegni rivolti a discriminare fra le varie quantità globali degli investimenti e dei consumi ed al loro interno.

3.1.3.17. — Essa però è nettamente inferiore all'imposta a cascata, come strumento per l'intervento nei riguardi delle strozzature: il restringere la produzione delle imprese non prioritarie le quali adoperino fattori scarseggianti, che si vogliono lasciar liberi per altre destinazioni più urgenti, con questo tipo di imposta non è così agevole.

Se la domanda non è del tutto rigida, un'inasprimento dell'imposta sul valore pieno delle vendite delle imprese non prioritarie può frenare la produzione e quindi l'uso delle risorse scarse. Invece un'imposta sul valore aggiunto sulle stesse imprese può bensì contenerne la produzione, ma non altrettanto bene l'impiego dei fattori scarsi. Quando, per raggiungere questo scopo restrittivo, si introduca un'aliquota sul valore aggiunto (o, più probabilmente, si aumenti l'aliquota dell'imposta già vigente) si ha, automaticamente, riduzione nel costo di ogni fattore impiegato nella produzione e detraibile dal ricavo lordo delle imprese tassate. Ciò perchè l'uso di fattori che comportano costi detraibili, dopo l'inasprimento fiscale, permette di risparmiare una maggiore imposta.

Un esempio potrà meglio chiarire questo effetto. Se il ricavo lordo di una data impresa è 100, l'aliquota sul valore aggiunto del 10% e il costo dei fattori detraibili 50 — il prelievo è 5 e il risparmio di imposta dovuto alle detrazioni consentite dalla legge è di altri 5. Se l'aliquota sale al 20%, il prelievo sale a 10, e il risparmio di imposta dovuto alle detrazioni consentite aumenta anche esso a 10. Dunque diminuisce la convenienza a produrre ma aumenta quella a impiegare fattori produttivi detraibili, in ciascuna unità prodotta.

Effetti analoghi, del resto, sono stati individuati da Colin Clark e da vari altri economisti nel caso di inasprimenti delle aliquote marginali delle imposte sui redditi e sui profitti ⁽¹⁷⁾. Le maggiori aliquote possono essere inflazionistiche poichè danno un incentivo al gonfiamento delle spese. Si è notato, con riferimento all'imposta americana sulle società, che quando l'aliquota è del 50% le imprese possono essere spinte a largheggiare in spese di prestigio che sono « pagate per il 50% » dal fisco e, naturalmente, avvantaggiano per il 100% le società contribuenti (o, almeno, chi le controlla).

(17) C. CLARK, *Public Finance and the Value of Money*, Economic Journal, 1945 (december). R. SLITOR, *The Corporate Income Tax: A Revaluation*, National Tax Journal, 1952, 287 ss. (con molte qualificazioni), etc.

3.1.3.18. — Un'imposta sul valore aggiunto ad aliquote uniformi presenta notevoli pregi in una politica del commercio internazionale, che miri alla neutralità del fattore fiscale, ove si possa assumere che il carico dell'imposta, ad ogni fase venga passato tutto in avanti. In tale caso infatti è agevole determinare l'ammontare del rimborso, dovuto su ciascun prodotto posto all'esportazione: essa corrisponderà all'aliquota sul valore pieno degli acquisti effettuati dall'impresa che opera nella fase immediatamente anteriore a quella dell'esportazione.

Mutatis mutandis, si può ripetere lo stesso tipo di considerazioni per le aliquote compensative sulle importazioni: nell'ipotesi di traslazione avanti piena, la neutralità sarà raggiunta quando ogni merce, all'importazione, sarà tassata su tutto il suo valore, con una aliquota corrispondente al tasso normale del tributo sul valore aggiunto.

3.1.3.19. — Se però nelle varie fasi vi sono aliquote discriminate, i problemi dell'imposta sul valore aggiunto nel commercio internazionale risultano più complessi. Come appurare quali fattori produttivi si sono « incorporati » realmente nel prezzo di ogni singolo prodotto? L'indagine è già difficile, data l'esistenza di costi congiunti, per i fattori direttamente acquistati all'impresa che esporta. Essa è ancora più ardua per i beni che sono entrati nei fattori acquistati dall'impresa esportatrice. Il quesito è praticamente senza risposta quando i fattori di cui si discute sono beni fungibili, che possono essere stati prodotti nei modi più diversi « incorporando » le aliquote più svariate. Bisognerà dunque ricorrere a medie e presunzioni che danno fatalmente luogo a distorsioni ⁽¹⁸⁾.

3.1.3.20. — Ovviamente, in linea più generale, si può osservare che problemi analoghi a quelli che si pongono per una imposta sul valore aggiunto con aliquote *nominali* discriminate nascono quando, in virtù della diversa efficacia dei vari processi di traslazione, i vari prodotti pagano, in realtà, aliquote *effettive* discriminate.

Giova però riconoscere che l'ipotesi di una notevole ed uniforme traslazione avanti dell'imposta è largamente attendibile e che quindi i pericoli di distorsione che si possono manifestare, nel commercio internazionale, per una imposta sul valore aggiunto ad aliquote uniformi, sono verosimilmente molto minori di quelli di una imposta a cascata.

Invece nei confronti dell'imposta scambi monofase od a poche fasi, quella

(18) Vale anche qui il rilievo — che abbiamo già avanzato per l'imposta sugli scambi a cascata — che le difficoltà di calcolo delle aliquote compensative e del rimborso del tributo effettivamente sopportato alle varie fasi possono costituire la base di una politica di sussidi mascherati alle esportazioni e di trattamento privilegiato di certe importazioni che interessano determinati produttori nazionali.

sul valore aggiunto non modificata, anche con aliquote uniformi, appare decisamente inferiore, nella realizzazione dell'obiettivo della neutralità nel commercio internazionale.

II. — IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO AMPLIATA: LA DETRAZIONE DELLE SOLE MATERIE « FISICAMENTE INCORPORATE » NEL PRODOTTO.

3.2.0.1. — I tipi di modificazione più rilevanti dello schema di tassazione del valore aggiunto sono, da un lato, quello consistente nel limitare le detrazioni fiscali ai soli beni « incorporati fisicamente » nel prodotto (come nel primo tipo di imposta sul valore aggiunto introdotto in Francia, l'imposta sulle vendite argentina e l'imposta sulla produzione della Turchia e quella greca ⁽¹⁹⁾ e dall'altro lato quelli che si basano sulla detrazione delle spese

(19) In Francia il tributo in questione fu istituito nel 1948 in sostituzione della imposta monofase sulla produzione, introdotta nel 1937. Questa imposta a sua volta aveva rimpiazzato un precedente tributo a cascata le cui origini risalivano al 1920. E' interessante notare come l'imposta sul valore aggiunto del 1948 si ricolleggi a quella a cascata del 1920: il passaggio dal tributo a cascata a quello monofase del 1937 fu attuato introducendo per le vendite compiute fra produttori l'istituto della « sospensione » di imposta. Tutti i produttori che intendevano usufruire del regime di « sospensione » si iscrivevano in un apposito registro. Gli iscritti a tal registro potevano ottenere la sospensione stessa solo per le vendite di beni destinati ad essere consumati al primo impiego nei processi produttivi. Inoltre per certi beni espressamente stabiliti che non avevano diritto della sospensione, ad un certo punto, si stabilì il diritto alla detrazione di metà dell'imposta già corrisposta sugli stessi, nelle fasi precedenti. Le modifiche del 1948 che trasformarono l'imposta unica sulla produzione in un tributo sul valore aggiunto ampliato trovarono la loro origine nell'intento di porre rimedio agli inconvenienti riscontrati nel funzionamento dell'istituto della sospensione di cui si è appena detto. Si osservava infatti che il sistema dell'imposta in sospeso concentrava tutto l'onere di imposta su di una sola classe di contribuenti e veniva a ritardare il pagamento dei tributi sino al momento in cui i beni giungevano alla fase di prodotto finito (questo ritardo in una economia in espansione notevole e continua come quella francese degli anni 1948 e seguenti dava luogo a un danno permanente sensibile per il fisco). Per ovviare a ciò si stabilì dunque la regola che ogni produttore dovesse pagare al fisco la parte di imposta riguardante la fase del processo produttivo da lui svolta. Sorse così il tributo sul valore aggiunto « ampliato » fondato sul principio della detrazione dei prodotti incorporati fisicamente. Venne consentita la detrazione dalla imposta dovuta sulle vendite, di quella pagata dagli operatori precedenti sui beni incorporati fisicamente nel prodotto dell'impresa considerata. Furono considerati come assimilabili ad essi, ai fini della detraibilità, anche i beni strumentali che si distruggono nella produzione pur non venendo fisicamente incorporati nel prodotto (es. combustibili per riscaldamento) ed i beni che perdono nell'uso le loro qualità specifiche (es. gli acidi usati per pulire le lastre metalliche). Per i prodotti che esauriscono la loro utilità in una sola attività strumentale pur non incorporandosi nel prodotto (es. le matrici di stampaggio buone una sola volta) si negò la detrazione per le imprese nelle cui produzioni fossero impiegati, ma si concesse la esenzione, per le

per acquisti anzichè dei costi e sulla tassazione degli incassi anzichè del prodotto lordo (come in quasi tutte le imposte sul valore aggiunto di cui si ha esperienza).

3.2.0.2. — Svolgeremo ora alcune osservazioni sul primo tipo di modifica. Chiameremo « imposta sul valore aggiunto ampliata » quella che accoglie tale schema: infatti il risultato più evidente della denegazione di detrazioni diverse da quelle per i fattori « fisicamente incorporati » nel prodotto è di ampliare la nozione fiscale di valore aggiunto rispetto a quella economica.

Le spese per gli impianti e gli edifici, quelle per le ricerche e gli studi, quelle per le risorse energetiche, quelle per la pubblicità e per la confezione e per il trasporto del prodotto e dei fattori e quelle per l'amministrazione delle imprese risultano — salvo deroghe particolari — escluse dal novero delle spese detraibili. Il « valore aggiunto imponibile » risulta corrispondentemente accresciuto

3.2.1.1. — Sotto il profilo dell'equità, questa forma di imposta è criticabile, innanzitutto, a causa delle discriminazioni che essa provoca fra prodotti la cui preparazione comporta l'impiego di materiali che si incorporano in essi e prodotti la cui preparazione comporta prevalentemente l'impiego di stru-

imprese che li fabbricassero. Nei riguardi dei beni strumentali che « si consumano rapidamente » pur non esaurendo la loro utilità in un solo uso (e pur non incorporandosi fisicamente nel prodotto), si concesse una detrazione del 50%. La struttura originaria del tributo francese sul valore aggiunto suscitò ben presto molte critiche fra le quali vanno menzionate in particolare quelle di M. LAURÉ, *La taxe sur la Valeur Ajoutée*, Recueil Sirey, 1953. Per un esame di questo tributo e della sua evoluzione, v. VANONI, FORTE, *Teoria e Politica della Imposizione sugli Scambi*, Milano, la Goliardica, 1955, pp. 138 ss. Per un rapido panorama dell'evoluzione delle imposte sugli scambi in Francia cfr. *Quarante ans d'impôts sur le chiffre d'affaires*, Revue des Contributions indirectes, 1961, pp. 191-205. Sulla tassazione degli affari in Francia nel periodo iniziale, è sempre interessante il grosso lavoro di C. SHOUR, *The Sales Tax in France*, New York, Columbia Univ. Press, 1930.

L'imposta sulle vendite argentina è analoga a quella francese del 1948 ma adotta una nozione di incorporazione fisica più restrittiva. Essa risale al 1935 e si può considerare pertanto come l'esempio concreto più antico di imposta sul valore aggiunto. Cfr. su questo tributo i due lavori del REIG, *El Impuesto a las Ventas*, Buenos Aires, 1954 e *Aspectos Economicos del Impuesto a las Ventas*, Buenos Aires, 1955.

L'imposta turca sulla produzione presenta caratteristiche peculiari, che meritano di essere richiamate. Innanzitutto, come si è già accennato, le detrazioni sono compiute forfaitariamente sulla base di coefficienti fissati dal Ministero delle finanze per le varie classi di soggetti imponibili. Questi coefficienti sono calcolati per tenere conto solo dei beni incorporati fisicamente nel prodotto. Ma le produzioni di macchine utensili e di materiali diversi destinati all'industria, all'agricoltura ed ai trasporti sono esonerate dal tributo. Questa misura riduce gli effetti di « cascata » dell'imposta, limitamente ad una classe di fattori produttivi che non si incorporano fisicamente

menti per modellarli o di risorse energetiche e di fattori intellettuali ed amministrativi. E' difficile trovare una ragione seria per giustificare tali discriminazioni ⁽²⁰⁾. In secondo luogo l'imposta si presta a forti censure, per il largo margine di arbitrio che inevitabilmente si manifesta nella delimitazione del concetto di « beni fisicamente incorporati ». Nelle zone di confine sorgono questioni assai insidiose. Ad esempio, gli « stampi » che si distruggano al primo uso e che trasmettano la loro forma al prodotto, si « incorporano » in esso, oppure no? Se si tien conto solo delle materie, la risposta è negativa; ma se si considera la forma fisica, è positiva. Un reagente chimico adoperato per sbiancare un certo prodotto, si « incorpora » oppure no? ⁽²¹⁾. E' impossibile prevedere nella legge, in modo esauriente, l'infinita varietà dei casi che si possono presentare nei vari processi tecnologici e l'amministrazione perciò dovrà risolverne molti, volta per volta, a sua discrezione.

3.2.1.2. — L'unico pregio di questo schema, sotto il profilo dell'equità, consiste nella eliminazione di ogni controversia riguardo alle detrazioni per i costi negli investimenti che — come sappiamo — si prestano a tante dispute. Ma si tratta di un pregio assai fragile: una detrazione inadeguata per ammortamenti, sembra meglio del diniego di qualsiasi detrazione.

In conclusione, l'imposta sul valore aggiunto ampliata è assai meno equa dell'imposta sul valore aggiunto non modificata o di quella sugli scambi monofase od a poche fasi. Ma nei confronti dell'imposta scambi a cascata, il giudizio appare differente. Un'imposta sul valore aggiunto ampliata in modo da tassare tutto quanto non si incorpori fisicamente nel prodotto appare meno discriminatoria di una su tutte le fasi ampliata al punto di colpire tutto il valore pieno. Le discriminazioni, nella prima, sono minori sia fra i diversi beni, sia fra le varie imprese che producono lo stesso bene.

3.2.1.3. — Occorre però aggiungere che mentre l'imposta a cascata può essere, a sua volta, temperata con l'impiego dei vari metodi che abbiamo a

nel prodotto. Essa quindi finisce con il rendere più grave la discriminazione contro la restante classe. Su questo tributo cfr. il lavoro del CAMPET, cit., p. 249.

L'imposta greca sulla produzione è molto simile a quella francese del 1948, su cui è stata modellata. La sola differenza generale di rilievo è che anzichè dedurre l'imposta sugli acquisti da quella sulle vendite, come nel sistema francese, in Grecia si detrae dal ricavo lordo l'ammontare degli acquisti e sul risultato si applica l'aliquota. Cfr. CAMPET, cit., pp. 205 ss.

(20) Cfr. le vivaci critiche del LAURÉ, *op. cit.*, secondo il quale un'imposta così congegnata è da condannare anche perché danneggia il progresso tecnico.

Il CAMPET, *op. cit.*, pp. 59 ss., 229 ss., per questo tipo di tributo, in riferimento all'esperimento francese ed all'imposta greca sulla produzione, insiste sugli ostacoli allo sviluppo della produttività.

(21) Cfr. su questi problemi le pagine polemiche del LAURÉ, cit.

suo tempo analizzato, ben difficilmente si può pensare di manipolare in modi analoghi l'imposta sul valore aggiunto ampliata. Ora quando si confronti una imposta sul valore aggiunto basata sul concetto dell'integrazione fisica con un'imposta sugli scambi a cascata temperata con vari espedienti, il giudizio sulla preferibilità dell'una rispetto all'altra, sotto il profilo dell'equità, appare molto incerto. Se si parte poi dall'idea che una vecchia imposta è sempre più equa di una nuova, poichè il sistema economico, nel lungo andare, sconta le discriminazioni dei tributi esistenti da molto tempo, appare estremamente difficile il sostenere che il passaggio da una imposta sugli scambi a cascata modificata ad una sul valore aggiunto ampliata costituisca un progresso. Questo cambiamento si può giustificare solo ove tale tipo di imposta sul valore aggiunto sia concepito come un anello di transizione ad un tipo soddisfacente ⁽²²⁾.

3.2.2.1. — Sotto il profilo amministrativo, l'imposta sul valore aggiunto ampliata condivide la maggior parte dei pregi e degli inconvenienti di una imposta a cascata. Sul lato degli inconvenienti, vi è però da aggiungere quello della necessità di tenere conto delle detrazioni e di distinguere i prodotti fisicamente incorporati dagli altri.

Nei confronti degli altri tipi di imposta sul valore aggiunto, quella che stiamo esaminando presenta il vantaggio di non richiedere una analisi così minuziosa dei bilanci aziendali: basta il riferimento alle variazioni nel monte merci dei beni che si « incorporano » nel prodotto tassato. E' probabilmente questa una delle ragioni maggiori che possono indurre il fisco a insistere sul concetto di incorporazione fisica. Va poi aggiunto che l'imposta ampliata comporta, ad ogni fase, una aliquota nominale più bassa, data la maggior dimensione dell'imponibile: sul piano dell'illusione finanziaria, questo elemento può avere il suo peso, soprattutto nei paesi ove l'atteggiamento verso il fisco è scarsamente razionale.

3.2.3.1. — Dal punto di vista degli effetti economici, contro un'imposta sul valore aggiunto ampliata non si possono certo avanzare tutte le critiche che valgono nei confronti dell'imposta a cascata. In particolare sotto il profilo della politica nei riguardi del problema del monopolio, questa soluzione rappresenta un notevole progresso rispetto all'imposta a cascata. Giova, fra

(22) In Francia, in effetti, l'esperimento dell'imposta sul valore aggiunto fondata sulla detrazione dei soli elementi « fisicamente » incorporati nel prodotto, mise in moto un processo di revisione critica e di raffinamento del tributo che, dopo vari progetti governativi (Pinay, Mayer e Laniel), e dibattiti parlamentari sfociò, nel luglio 1954, nella adozione della nuova imposta sul valore aggiunto (denominata T.V.A.) basata sull'idea della detrazione degli elementi incorporati « finanziariamente » nel prodotto. La struttura definitiva della nuova imposta (originata da un progetto Ulver-Faure, presentato nell'ottobre 1953 dal governo Laniel) venne attuata gradualmente, attraverso un processo che si snodava in tre tappe successive. Cfr. su queste vicende, VANONI-FORTE, cit., *ivi*.

l'altro, osservare che l'integrazione verticale di solito assume i suoi aspetti più importanti proprio per quel che riguarda le materie fisicamente incorporate nel prodotto. Queste materie, generalmente, sono i fattori che più strettamente si connettono con il ciclo produttivo e che, quindi, maggiormente interessano a chi intenda rafforzare la sua posizione di mercato.

Va però aggiunto che le piccole imprese acquistano una quantità di servizi e di risorse (fra cui l'energia elettrica) che spesso le grandi imprese producono direttamente e che, nell'imposta sul valore aggiunto ampliata, non sono detraibili.

3.2.3.2. — L'aspetto più criticabile, sotto il profilo dell'efficienza economica, nell'imposta sul valore aggiunto ampliata, consiste negli ostacoli che essa può frapporre al progresso tecnologico, con la discriminazione contro l'uso delle risorse energetiche e dei beni immateriali in confronto di beni materiali ⁽²³⁾.

3.2.3.3. — Forse l'unico aspetto positivo dell'imposta ampliata, sotto questo profilo, potrebbe risiedere nel fatto che essa esclude dalle spese detraibili quelle per la pubblicità e per i servizi di promozione delle vendite, in genere. Ora si può sostenere che una proliferazione di tali spese sia dannosa al benessere, contribuendo ad accrescere le strutture monopolistiche del sistema economico e alimentando, in ogni caso, uno sperpero ingente di risorse ⁽²⁴⁾. Ma si tratta di un pregio, in ogni caso, assai modesto per l'imposta in esame. Infatti nulla vieterebbe di escludere specificamente la detraibilità delle voci di spesa in questione ai fini di una qualsiasi altra imposta sul valore aggiunto (come del resto ai fini di un'imposta sui profitti). Si possono qui svolgere considerazioni analoghe a quelle già avanzate nel giudizio sugli effetti di una imposta a cascata sulla concentrazione industriale: gli effetti negativi, si notò allora, sono di gran lunga prevalenti su quelli positivi e poichè i secondi potrebbero essere ottenuti con misure espressamente congegnate che non portano seco tutti gli altri risultati indesiderabili, questa forma di tassazione come strumento esplicito di politica economica è scarsamente raccomandabile. Anche qui si può osservare, come allora, che, comunque, la presenza di aspetti positivi accanto a quelli negativi può attenuare la pesantezza del giudizio negativo circa tale tributo.

III. — IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO MODIFICATA: LA CONSIDERAZIONE DI SPESE ED INCASSI ANZICHÈ DI COSTI E PRODOTTO LORDO.

3.3.0.1. — Il gruppo di modifiche che ci apprestiamo ad esaminare si può bipartire: a) sostituzione degli acquisti di impianti ai costi di ammortamento;

(23) Cfr. il LAURÉ, *cit.*

(24) Cfr. ad esempio ROTSCCHILD, *The Wastes of Competition*, in *Monopoly, Com-*

b) sostituzione degli acquisti di capitale circolante e per altre voci correnti di spesa ai costi relativi e degli incassi al prodotto lordo. Per brevità, chiameremo questi tipi di tributi, imposte sul valore aggiunto modificato « a) » e « b) » ⁽²⁵⁾.

3.3.0.2. — Le differenze rispetto all'imposta sul valore aggiunto non modificata appaiono più grandi nel caso a) che nel b). Generalmente l'entità annua dei rinnovi e degli ampliamenti di impianti diverge da quella degli ammortamenti di più di quello che gli acquisti annui di capitali circolanti non differiscano dall'impiego annuo nella produzione, di fattori non durevoli o di quel che l'entità delle vendite non si distacchi dall'entità del prodotto lordo.

3.3.0.3. — Le distinzioni che abbiamo appena avanzate potrebbero essere ulteriormente raffinate, distinguendo il momento degli acquisti dal momento delle spese per gli acquisti; ed il momento delle vendite dal momento degli incassi relativi a tali vendite. Soprattutto questa seconda classificazione potrebbe essere importante, dato lo sfasamento che spesso esiste, specialmente in periodi di bassa congiuntura, fra il momento della conclusione dell'affare e l'epoca dell'incasso del prezzo. Tuttavia per semplicità non ci occuperemo di ciò. Basterà avvertire che quel che si può dire sulla differenza fra considerazione dei costi e del prodotto lordo da un lato e considerazione degli acquisti di fattori detraibili e delle vendite di prodotti dall'altro lato, vale, *a fortiori*, per la differenza tra la considerazione dei costi e del prodotto lordo da un lato e per la considerazione delle spese sborsate per i fattori e gli incassi per i prodotti dall'altro lato.

3.3.1.1. — Il criterio di detrarre le spese anziché i costi, sotto il profilo dell'equità, può essere criticabile, poichè dà dei vantaggi alle aziende in espansione, che effettuano acquisti crescenti ed inoltre — quel che è peggio — alle imprese che investono in scorte, per scopi di speculazione o tesoreggiamento. Si può naturalmente osservare che la concessione della detrazione al momento della spesa implica la perdita di una pari detrazione a titolo di costi al momento in cui le scorte saranno consumate nella produzione aziendale o nel momento in cui esse saranno realizzate.

petition and their Regulation, a cura di E. H. CHAMBERLIN, pp. 301-314. Per la proposta di tassare le spese di vendita cfr. B. HIGGINS, *On Fiscal Control of Monopoly*, in *Readings in the Economics of Taxation*, AEA, 1959, p. 318.

(25) Entrambi le modifiche sono accolte dalla legislazione francese attuale. Già l'imposta sulla produzione del 1948, che, come sappiamo, ammetteva in detrazione solo i beni fisicamente incorporati, accoglieva a questo riguardo il sistema del riferimento alle *spese* anziché ai *costi* d'acquisto ed agli *incassi* anziché al prodotto lordo (modifica del tipo *sub b*). Anche l'imposta greca, come si è visto, accoglie questa soluzione. Lo stesso, l'imposta sulle vendite argentina. L'imposta sul valore aggiunto

Ma è facile rispondere che, in ogni caso, la possibilità di detrazione *anticipata* di certi componenti negativi fa guadagnare gli interessi su tale anticipo.

3.3.1.2. — Un rilievo analogo si può avanzare per quanto riguarda l'equità della detrazione dei nuovi investimenti in luogo di quella degli ammortamenti. Le imprese vecchie, quelle in declino, quelle che per qualsiasi motivo non hanno in vista immediatamente nè rinnovi, nè ampliamenti, con questo sistema possono detrarre dal valore aggiunto imponibile un qualcosa di meno dei loro costi annuali per impianti. Dal canto loro, le imprese nuove, quelle in espansione, quelle che per qualsiasi altro motivo si trovano ad effettuare rinnovi o nuovi investimenti in misura superiore agli ammortamenti, ricevono invece generalmente un premio pari all'interesse sull'anticipo nella detrazione.

3.3.1.3. — Occorre però osservare che il metodo del riferimento alle spese può presentare dei pregi, sotto il profilo dell'equità, quando l'applicazione del metodo alternativo dei costi sarebbe compiuto con riferimento al costo storico. E' chiaro che generalmente i prezzi pagati per gli acquisti presenti sono più vicini ai costi di rimpiazzo dei fattori comperati nel passato che non i prezzi erogati, a suo tempo, per procacciarsi tali fattori. I guadagni e le perdite di capitali connessi con le variazioni nei prezzi possono quindi talvolta essere meglio considerati con il riferimento alla spesa per gli acquisti correnti che con quello al costo. Questo rilievo, però è sottoposto a tre qualificazioni.

3.3.1.4. — Innanzitutto esso vale solo nei confronti del criterio del costo, inteso come costo *storico*. Non vale nei confronti del criterio del costo di rimpiazzo. Quest'ultimo, a parte le eventuali difficoltà amministrative, risolve sia il problema dell'aderenza dei prezzi impiegati nel calcolo delle detrazioni ai valori attuali di mercato sia il problema della corrispondenza della quantità ammessa in detrazione all'entità delle merci e degli impianti effettivamente impiegati nel processo produttivo, nel periodo in esame.

del Giappone si configurò inizialmente come l'attuale T.V.A. francese. In seguito, *in aggiunta*, alla detrazione per gli acquisti di impianti e macchinari, si ammise anche quella per gli ammortamenti. L'imposta del Michigan invece ammette bensì in detrazione del *ricavo* le spese per gli *acquisti* di capitale circolante ed altre voci di costo corrente (modifica *sub b*) ma, per gli impianti e macchinari, segue il metodo della detrazione del *costo* degli ammortamenti. Lo schema di imposta sul valore aggiunto suggerito per la Germania dal professor GÜNTER SCHMÖLDERS, *Organische Steuerreform*, adotta, come la T.V.A. francese, tanto la modifica del tipo a) come quella del tipo b).

Sulla T.V.A. cfr. J. F. DUE, *Sales Taxation*, 125 ss.; CAMPET, cit., p. 185 ss.; C. S. SHOUP, *Taxation in France*, National Tax Journal, 1955, 325-344 e, in senso critico, M. LAURÉ, *Au secours de la T.V.A.*, Presses Univ. de France, 1957.

3.3.1.5. — In secondo luogo — come s'è già notato in precedenza — quando l'impresa si finanzia, almeno in parte, mediante obbligazioni, che variano di valore al variare del potere di acquisto della moneta, il riferimento a criteri diversi da quello del costo storico porta a ignorare guadagni di capitale (in periodi di prezzi ascendenti) e perdite di capitale (in periodi di prezzi discendenti) ⁽²⁶⁾.

3.3.1.6. — Infine, sotto il profilo dell'equità, non è priva di argomenti la tesi secondo cui la nozione di « capitale intatto » rilevante ai fini del calcolo della detrazione per costi di merci e di impianti da un'imposta sul valore aggiunto o da un'imposta sul reddito, non vada intesa come il valore atto a riacquistare gli stessi beni che l'impresa aveva all'inizio del processo produttivo, ma come il potere d'acquisto generico che l'impresa, inizialmente, possedeva sotto forma di questi o di quei beni. Sotto tale profilo, nel caso che i prezzi dei capitali e delle materie strumentali siano variati in confronto al livello generale dei prezzi, il criterio di detrarre le spese per acquisto attuale di impianti e merci, anziché il costo storico, può prestarsi a discussione.

3.3.2.1. — Dal punto di vista dell'efficienza amministrativa, l'imposta sul valore aggiunto modificata che stiamo esaminando presenta dei notevoli vantaggi in confronto all'imposta sul valore aggiunto non modificata. Infatti quando sia ammessa la facoltà di detrarre gli acquisti anziché i costi, il contribuente, per avere diritto alle detrazioni, si limiterà ad esibire le fatture riguardanti gli acquisti relativi al periodo di imposta in questione. Se la liquidazione del tributo avviene su basi mensili (come attualmente in Francia), ogni mese il contribuente esibirà le fatture riguardanti gli acquisti compiuti in quel periodo d'imposta. Il fisco avrà solo il compito di stabilire gli incassi riguardanti il medesimo periodo. Le incombenze dell'autorità fiscale perciò si finiscono ad avvicinare molto a quelle che essa ha nel caso dell'imposta sugli scambi a cascata.

3.3.2.2. — Va anche aggiunto che l'Amministrazione, qualora impieghi strumenti meccanografici, ha la possibilità di effettuare efficaci controlli incrociati, utilizzando le fatture che ciascuna impresa esibisce per documentare i propri acquisti detraibili, allo scopo di stabilire i ricavi delle imprese che hanno effettuato le vendite indicate in tali fatture. Questo vantaggio però non è un carattere esclusivo delle imposte sul valore aggiunto modificate a) e b).

Un tale tipo di controllo incrociato sarebbe altrettanto agevole adottando l'imposta sul valore aggiunto non modificata. La liquidazione di questa —

(26) Mi sia consentito un rinvio al mio saggio *Note sulla natura e sugli effetti delle imposte sul valore aggiunto*, cit., p. 13 ss.

è vero — non comporta l'esibizione delle fatture riguardanti gli acquisti compiuti in ogni periodo di imposta, bensì l'analisi dei *costi* relativi al periodo in questione. Allo scopo di ricavare gli incassi di ciascuna impresa dai costi di tutte le altre, dunque, l'Amministrazione dovrebbe ricostruire la cronologia di tutte le fatture che le singole imprese abbiano eventualmente conservato, per documentare il proprio diritto alle detrazioni. Ma vi è un buon mezzo per evitare questa laboriosa opera di ricostruzione dei ricavi attraverso i costi. Il Fisco potrebbe stabilire che, in ogni caso, ciascuna impresa, per poter fruire delle detrazioni presenti o future documentabili con fatture, debba esibire *subito* le fatture relative ai propri acquisti attuali. Ciò permetterebbe, immediatamente, i controlli incrociati.

3.3.2.3. — I metodi di tassazione del valore aggiunto modificato a) e b), con liquidazione per periodi di imposta brevi, in parecchie circostanze, comporteranno l'accertamento di saldi nulli o negativi anzichè positivi. Nel tipo b) è facile che questo avvenga, per molte aziende, nei mesi in cui esse provvedono a costituire le scorte annuali o pluriennali di materiali, poichè allora facilmente gli acquisti detraibili supereranno gli incassi. Nel tipo a) tale risultato negativo può verificarsi anche per più lunghe scadenze: si pensi al caso dell'impresa sorta di recente che per alcuni anni continua ad acquistare nuove attrezzature e nuovi macchinari, mentre incassa ancora un ammontare relativamente modesto, essendo da poco entrata sul mercato.

Qualora l'imponibile del contribuente sia nullo, non sorge alcun problema: l'Amministrazione si limita a non riscuotere alcun tributo.

3.3.2.4. — Meno agevole può sembrare il caso in cui l'imponibile sia negativo; si potrebbe suggerire che, allora, il Fisco, dovrebbe effettuare dei rimborsi, per un'aliquota pari a quella impiegata per l'imposizione.

Vi è però una soluzione più semplice, sebbene non altrettanto raffinata: quella (adottata del resto in Francia) di stabilire che gli eventuali saldi negativi mensili siano riportati a sconto del debito di imposta dei mesi successivi, senza limiti di tempo. Se si trattasse solo della fluttuazione negli imponibili dovuta all'acquisto di merci detraibili, questo sistema, presumibilmente nel giro dell'anno o di pochissimi anni, potrebbe portare la maggior parte delle imprese a un completo riassorbimento dei saldi negativi.

Ma se entrano in gioco gli acquisti di impianti, il riassorbimento può essere meno agevole. Si può poi essere tentati di obiettare che, in ogni caso, il rinvio a periodi di imposta successivi per la compensazione dei bilanci negativi provoca una « perdita di interessi » iniqua. L'argomento, nel caso nostro, però, in larga misura, è specioso. Infatti la concessione della detrazione per *acquisto* di materiali e di impianti anzichè per costi di capitale circolante e ammortamenti dà un notevole premio alle imprese in espansione. L'ampliare tale premio sino al punto di aiutare queste imprese, quando esse

abbiano imponibili negativi, non appare dettato da stringenti ragioni di equità.

3.3.3.1. — Le imposte sul valore aggiunto modificate a) e b) presentano effetti di distorsione particolari. Soffermiamoci su quelli della a) che appaiono i più rilevanti. Il premio ai nuovi investimenti può stimolare l'accrescimento della accumulazione di capitale. Può inoltre discriminare a favore del fattore capitale ed a danno del fattore lavoro. Attraverso quali effetti economici tale discriminazione si possa manifestare e propagare, è abbastanza agevole stabilirlo, sulla base delle considerazioni che abbiamo in precedenza svolto, a proposito della traslazione di un'imposta sul valore aggiunto non modificata.

3.3.3.2. — Mentre lo stimolo all'accumulazione di capitale può essere considerato un pregio di questa imposta, la discriminazione a danno del fattore lavoro può apparire invece un difetto. Il risultato ideale, per una politica fiscale di sviluppo economico, dovrebbe essere quello di promuovere la espansione, senza discriminazioni contro l'uno o l'altro dei fattori produttivi, salvo quelle espressamente volute dal governo.

3.3.3.3. — Un altro effetto di distorsione dell'imposta modificata di tipo a) che potrebbe apparire criticabile è quello nei riguardi della durata degli impianti: la possibilità di detrarre subito ogni spesa per nuove attrezzature e macchinari, *coeteris paribus*, accresce la convenienza del rinnovo dei beni già impiegati nella produzione e abbrevia quindi la vita degli impianti ⁽²⁷⁾. Anche nei riguardi dell'accelerazione dei rimpiazzi si possono talora avanzare delle riserve. E' vero che essa giova, probabilmente, al progresso tecnologico del sistema economico. Ma è anche vero che essa può finire con il provocare degli sprechi di capitale. Anche qui si può ripetere l'osservazione svolta in precedenza, che lo stimolo al progresso di crescita dovrebbe essere neutro tra le varie alternative attraverso le quali lo sviluppo può effettuarsi, salvo nel caso in cui specifiche ragioni sembrino consigliare una discriminazione sistematica a favore di una determinata alternativa.

3.3.3.4. — Sotto il profilo della sensibilità congiunturale, le imposte sul valore aggiunto modificate a) e b) presentano aspetti differenti. Cominciando dal tipo a), si può osservare che la possibilità di detrarre gli acquisti di impianti comporta una tendenza alla riduzione degli imponibili nei periodi di

(27) Su alcuni dei complessi problemi teorici che sorgono a questo proposito mi sono soffermato in *Indagini sulla natura economica e sugli effetti della accelerazione degli ammortamenti fiscali*, Milano, Giuffrè, 1955, e in *Intorno ad alcuni effetti sulla convenienza ad investire di un particolare tipo di imposta sul reddito e di imposta sul valore aggiunto*, in *Studi in memoria di Benvenuto Griziotti*, Milano, Giuffrè, 1959, pp. 11 ss.

alta congiuntura, nei quali le imprese effettuano molti nuovi investimenti e un aumento della materia imponibile nei periodi di bassa congiuntura, nei quali gli investimenti tendono a ridursi o addirittura ad assumere (nel caso di logorio di impianti senza adeguati rimpiazzi) valori negativi. Per conseguenza il gettito dell'imposta tende, a parità di altre condizioni, a subire delle falci die nei periodi di alta congiuntura, rispetto al gettito di una imposta sul valore aggiunto non modificata inversamente nel caso di bassa congiuntura. Col tipo di imposta *a*), in altri termini, i valori aggiunti fiscali ed il gettito relativo, nei periodi di alta congiuntura aumentano di meno dei valori aggiunti effettivi (e potrebbe darsi che i primi ancora si flettano mentre i secondi salgono); inversamente, nei periodi di bassa congiuntura, i valori aggiunti fiscali ed i gettiti relativi scendono di meno dei valori aggiunti effettivi (e potrebbe anche darsi che i primi continuassero a salire mentre i secondi oramai scendono). In conclusione, l'imposta sul valore aggiunto modificata del tipo *a*) appare uno strumento assai scadente, per una politica anticongiunturale ⁽²⁸⁾.

3.3.3.5. — Diverso giudizio si deve svolgere per le modifiche di tipo *b*). Qui accanto ad effetti delle scorte di capitale circolante, dobbiamo considerare quelli delle scorte di prodotto lordo. Solitamente nei periodi di bassa congiuntura i prodotti si accumulano invenduti, o, comunque, non pagati. Allora i ricavi tendono ad essere inferiori al prodotto lordo. Inversamente, nei periodi di alta congiuntura il magazzino dei prodotti finiti si vuota più rapidamente di quel che non sia l'afflusso di nuova produzione. I ricavi quindi tendono a salire rispetto al prodotto lordo. Anche i pagamenti sono più facili e quindi gli incassi tendono a superare le stesse vendite. Perciò — a parità di altre condizioni — il riferimento ai ricavi anziché al prodotto lordo accresce la sensibilità congiunturale dell'imposta *b*). Gli effetti della detrazione degli acquisti anziché dei costi di capitale circolante possono operare nello stesso senso. Durante l'alta congiuntura spesso l'impresa tende a intaccare il magazzino delle materie prime e dei semilavorati; inversamente nella bassa congiuntura. In alta congiuntura, dunque, calcolando le detrazioni in base agli acquisti, si ammette la deduzione di quantità fisiche minori di quelle effettivamente impiegate nella produzione. Inversamente durante la bassa congiuntura. Certo, nel confronto con un'imposta che ammetta in detrazione i costi storici per capitale circolante, anziché i costi attuali (ossia che segua il metodo FIFO anziché LIFO), quella basata sulla detrazione degli acquisti può dare al contribuente, durante l'alta congiuntura, un trattamento più generoso. Verifiche induttive potrebbero meglio precisare gli effetti del riferimento al prodotto lordo e quelli della considerazione degli acquisti sulla sensibilità

(28) Non è improbabile che alcune delle difficoltà nella lotta contro le ricorrenti tendenze inflazionistiche del sistema economico incontrate dai vari governi francesi nell'ultimo periodo siano imputabili alla struttura della T.V.A.

congiunturale del tributo. Occorrerebbe anche distinguere le varie fasi in cui si può scomporre il ciclo, anzichè, come abbiamo fatto noi per brevità, riferirsi puramente alla grossolana dicotomia fra « alta » e « bassa » congiuntura.

3.3.3.6. — Speciali qualificazioni sono poi necessarie quando la congiuntura ascendente sia caratterizzata da particolari spinte inflazionistiche, che danno luogo a disturbanti fenomeni speculativi. L'imposta modificata di tipo *b*) può allora sviluppare effetti di formulazione controindicati. Infatti la possibilità di detrarre gli *acquisti* di scorte può costituire un incentivo all'azione di accaparramento delle materie prime scarse. Un inasprimento dell'aliquota dell'imposta, in queste condizioni, può esasperare le strozzature inflazionistiche, in quanto, attribuendo un premio alle accumulazioni di scorte, può contribuire a rarefare l'offerta. Soffermiamoci un attimo su questo punto.

Già abbiamo notato che un'imposta sul valore aggiunto non modificata può avere effetti indesiderabili, in una politica diretta a combattere le strozzature, mediante la tassazione di imprese non prioritarie. I rilievi che compimmo allora si basavano sulla osservazione che l'inasprimento dell'aliquota dà un incentivo all'accrescimento dell'impiego dei fattori produttivi fiscalmente detraibili; nel caso dell'imposta sul valore aggiunto modificata di tipo *b*) l'incentivo sarà ancora maggiore: esso non consisterà nell'indurre a un maggior consumo di materie detraibili, ma a un maggior *acquisto*. Ora è evidente che l'aumento *nel consumo* di materie prime, salvo le sostituzioni tra fattori, si ripercuote in un aumento del prodotto lordo e quindi, nell'imposta non modificata, in un aumento dei componenti positivi dell'imponibile.

Invece l'*acquisto* di fattori detraibili non si ripercuote necessariamente in un aumento del prodotto lordo né dei ricavi, potendo risultare in un accrescimento delle scorte. Per conseguenza lo stimolo a tali acquisti, suscitato dall'imposta modificata di tipo *b*), che riduce gli elementi negativi dell'imponibile, non è controbilanciato, nello schema di tale imposta, da alcun aumento negli elementi positivi dell'imponibile.

In conclusione, tenendo presenti gli effetti di formulazione, l'imposta modificata di tipo *b*), appare assai meno raccomandabile, nella politica di freno agli eccessi di una alta congiuntura, di quel che possa sembrare considerando i soli effetti di reddito ⁽²⁹⁾.

3.3.3.7. — Per quel che concerne l'obiettivo della neutralità dell'imposta nel commercio internazionale, è evidente che né l'imposta sul valore aggiunto modificata di tipo *a*) nè quella di tipo *b*) sono in grado di conseguirlo. La mancanza di neutralità appare evidente soprattutto nel tipo *a*), dal momento che la detrazione degli acquisti di impianti in luogo degli ammortamenti provoca profonde differenze di trattamento fra imprese, a parità di valore aggiunto

(29) Cfr. nota prec.

economico. I rimborsi all'esportazione — in tali condizioni — finiscono inevitabilmente con l'assumere il carattere di aliquote calcolate secondo criteri medi, con le conseguenze che già conosciamo ⁽³⁰⁾.

3.3.3.8. — Occorre però aggiungere che, sebbene intrinsecamente approssimative ed opinabili, le correzioni che si possono compiere, in sede di rimborsi, per tenere conto delle differenze fra valori aggiunti fiscali ed economici nei vari rami produttivi, verosimilmente saranno più efficaci e meno controvertibili delle correzioni a cui s'è costretti a fare ricorso, in un'imposta a cascata, in sede di rimborsi all'esportazione, per tenere conto delle infinite diversità nella dipendenza dal mercato, fra le varie aziende, nei vari settori. In conclusione, l'imposta sul valore aggiunto modificata, sotto il profilo dell'obiettivo della neutralità del commercio internazionale, appare sensibilmente inferiore a un'imposta monofase od a poche fasi, ma manifesta pur sempre una notevole superiorità rispetto ad una imposta a cascata.

FRANCESCO FORTE

Torino, Università.

(30) Cfr. nota 18. Va aggiunto che, in questo caso, le eventuali forme di sussidio nascosto tenderanno soprattutto a favorire le imprese più dinamiche, che effettuano una politica più ambiziosa di investimenti. Questo può essere uno dei motivi per i quali alcuni fra gli industriali più attivi dei Paesi della CEE che hanno ora l'imposta a cascata, guardano con particolare simpatia ad una riforma che porti a un'imposta modellata sulla T.V.A.

FISIONOMIA GEOGRAFICA ED ECONOMICA DELLA SIDERURGIA PADANA

Vi è nella siderurgia italiana una forte differenza strutturale tra l'apparato produttivo a mezzogiorno degli Appennini, costituito da pochi, grandi stabilimenti costieri a ciclo integrale con scarse prosecuzioni dirette nel campo delle seconde e terze lavorazioni e quello a nord dello spartiacque costituito da un grande numero di imprese delle più disparate dimensioni, dove signoreggia il processo al forno elettrico, sia per l'acciaio che per la ghisa, e la produzione è assai sviluppata anche nei primi tratti (siderurgici ed extra-siderurgici) a valle dei laminatoi, con cospicui esempi di diretta trasformazione di carattere meccanico. Alla base di questa singolare dicotomia, stanno soprattutto gli stretti rapporti spaziali con l'ambiente circostante, per cui è parso legittimo distinguere una regione siderurgica pedemontana a carattere continentale ed interno (cui è stata aggiunta, per ragioni di adiacenza e di continuità territoriale, la zona litoranea dell'Adriatico), da quella peninsulare e costiera.

La Padania, così intesa come « distretto » siderurgico ⁽¹⁾, comprende la valle d'Aosta, il Piemonte, la Lombardia, la Venezia Euganea, il Trentino-Alto Adige, quanto ci resta della Venezia Giulia e l'Emilia, ed è stata suddivisa seguendo la trama delle diverse compagini produttive che in essa coesistono, in « zone » a loro volta ripartite — quando ne fosse il caso — in « territori ». L'industria del ferro in essa operante è attualmente la più importante del paese avendo contribuito, nel 1960, con il 54% alla produzione nazionale di laminati; con il 59% a quella di acciaio e addirittura con l'87% a quella di ferroleghe. Solo per la ghisa (ma non senza significato) essa è in posizione secondaria, con il 21% del totale.

(1) Per un più esteso esame dell'argomento vedi: M. FUMAGALLI, *La Siderurgia padana*, Collana « Studi » delle A.F.L. Falck, Milano, 1961, dove l'indagine viene estesa alle condizioni d'ambiente ed alle infrastrutture, alle dimensioni tecniche ed economiche delle unità di produzione, alla capacità teorica ed alla produzione effettiva nel 1960, ed è integrata con una descrizione delle diverse unità produttive.

Con l'attuazione dei più recenti programmi si verificherà a scadenza abbastanza breve un ulteriore slittamento verso mezzogiorno dei baricentri di capacità nazionale di acciaio e laminati, e soprattutto di ghisa ⁽²⁾, in attesa che il verificarsi di nuovi progetti della siderurgia padana non porti ad una attenuazione di queste tendenze. Con ciò gli esistenti squilibri tra le diverse fasi di lavorazione al nord e al sud degli Appennini verranno accresciuti nel prossimo futuro, ed esaltate, con i nuovi programmi, le dissimiglianze mentre le caratteristiche più peculiari avranno un sempre maggior rilievo.

Scopo del presente articolo è di investigare l'odierno configurarsi della siderurgia a settentrione degli Appennini; discernere le differenze che esistono, pur nella sostanziale unità dell'insieme, tra i diversi nuclei di produzione; ricercarne le possibili cause.

La siderurgia padana, come naturale conseguenza della vastità stessa della sua estensione territoriale, è ben lontana dal presentare quella diffusa omogeneità che si nota invece in altre regioni, dove vale l'indicazione sintetica di siderurgia da carbone o da minerale, di zona costiera o di aggruppamenti creati dall'energia elettrica, ed è soprattutto con la mancanza di un fattore di richiamo di per sé determinante che si spiega qui l'esistenza di nuclei siderurgici con caratteri assai diversi l'uno dall'altro, pur non potendosi disconoscere, come si è già accennato, una certa uniformità per talune caratteristiche. Con una forte semplificazione si può distinguere un ordine antico, nato e sviluppatosi in virtù delle materie prime e delle fonti di energia disponibili nella catena alpina (minerali, boschi, salti d'acqua) e sopravvissuto, sia pur con profondi adattamenti, al mutare delle condizioni ambientali ed uno schema modernissimo, legato ai mercati di consumo accentrati in talune località del piano e ad uno schema ferroviario nazionale ed internazionale mentre, tra l'uno e l'altro, elemento importantissimo, vi è il legame della tradizione e della capacità tecnica ed imprenditoriale.

Alla struttura primitiva appartengono anche opifici il cui perdurare è soprattutto effetto di forza d'inerzia; ed altri invece che, adeguandosi con profondi mutamenti di struttura e con diversi schemi di approvvigionamento alle mutate circostanze, oltre che evitare crisi di senescenza hanno

(2) Dei presenti e futuri spostamenti dei baricentri nazionali di produzione siderurgica si è ultimamente occupato il prof. FRUMENTO nel suo studio: *Nuova stima del progresso della siderurgia italiana*, in « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », n. 7, 1959. Si noti che nel frattempo sono intervenuti ad accentuare il fenomeno di cui si parla i programmi Finsider di costruzione di un quarto centro a Taranto e di ampliamento di quelli esistenti a Bagnoli, Piombino e Cornigliano.

saputo anche acquistare un nuovo vigore. Nell'apparato più moderno è possibile ancora distinguere centri affatto nuovi da quelli che, sorti per geniale intuizione fuori dai vecchi schemi, restano pur sempre collegati con una più antica tradizione, con un costume familiare e di ambiente.

Volendo proseguire nella distinzione si possono notare, nella regione padana, le seguenti categorie con caratteri distintivi propri:

— una sopravvivenza, talora con spostamenti verso i centri pedemontani sottostanti, di antichi nuclei delle valli alpine (Comasco, Lecchese, Valli orobiche);

— stabilimenti sorti in pianura ad opera di siderurgici discesi dalle valli a raggiungere i mercati, talvolta trasportando parte dei loro impianti e spesso concentrandosi per meglio far fronte alla mutata situazione (Falck e Redaelli nell'impresa di Rogoredo, ad es.);

— imprese nuove nate vicino ai mercati ed ai fattori agglomerativi derivati (Vanzetti) oppure in posizione intermedia tra mano d'opera e mercati (Dalmine) o tra mercati e porti (Novi);

— opifici di moderno impianto, anch'essi localizzati secondo gli schemi di quelli ora visti e collegati, entro nuove strutture aziendali, a centri di antica tradizione e di sempre aggiornato disegno (Falk - Sesto S. Giovanni);

— centri di produzione creati, quasi per una sorta di « endogenesi » dalle grandi imprese utilizzatrici per assicurarsi, a monte, il rifornimento alle produzioni principali (Fiat, Ansaldo, Breda).

Quali sono le ragioni del presente prosperare di questa moderna ed efficiente industria siderurgica in una regione priva di carbon fossile, che beneficia di ben moderate quantità di minerali ferrosi e che per di più è lontana dal mare?

Ormai insufficienti e superate appaiono ora le spiegazioni che si portavano, e validamente allora, nei primi decenni del secolo, epoca in cui la siderurgia italiana entrava a far parte della grande industria moderna (vedi SCAGNETTI, op. cit., pag. 229). Infatti scaduto a livelli assai bassi il valore siderurgico della lignite locale (e solo negli ultimi anni ed in parte, sostituita dal metano), diminuita d'importanza (in senso proporzionale) l'energia elettrica di impiego siderurgico, sparita o quasi la navigazione fluviale o lacuale (se non per alcuni tipi di merce ed in condizioni del tutto particolari in attesa, sempre, del canale Ticino-Adriatico), le ragioni di esistenza e di prosperità dei grandi e medi impianti siderurgici sono da ricercare nell'esistenza di capitali, di spirito di iniziativa, di imprenditori, dirigenti e maestranze preparati al loro compito nuovo da una lunga tradizione siderurgica ed industriale. Taluni di questi elementi agi-

scono concordemente nello stimolare ad una produzione di qualità (d'altronde tradizionale in ispecie per quanto riguarda la Lombardia), per sfruttare appieno le risorse disponibili e per evitare, almeno in parte, gli inconvenienti della meno favorevole situazione geografica rispetto agli approvvigionamenti.

Opportuni adattamenti strutturali permettevano ad un tempo di ridurre gli inconvenienti derivanti dalla meno favorevole posizione geografica rispetto a certi approvvigionamenti e di sfruttare appieno i vantaggi presenti. L'abbandono quasi completo del processo integrale ha ridotto di molto il coefficiente di materie prime per tonnellata di prodotto finito, mentre vengono d'altro canto sfruttati quei fattori come rottami, energia elettrica, ceneri di pirite, coke da gas, metano e olio combustibile la cui disponibilità viene a temperare le conseguenze della mancanza di materie prime tradizionali.

Torino, Novi Ligure, Milano, Sesto S. Giovanni, Dalmine, Bolzano, Marghera e Trieste sono gli esempi della siderurgia sorta vicino alle grandi linee di comunicazione ed ai grandi agglomerati urbani e consumatrice di rottame dapprima e poi di ghisa elettrica indigena (venuta a sostituire quella tradizionale al carbone di legna) e di ghisa all'altoforno, di lingotti e di semilavorati acquistati nel resto d'Italia e d'Europa. A Villadossola, Omegna, Lecco, Dongo e Vobarno stabilimenti moderni per lo più collegati con complessi industriali le cui dimensioni ben trascendono il limitato orizzonte provinciale, sono stati installati sul ceppo di antiche ferriere. La relativa facilità di allacciamento con le grandi vie di transito, e in molti casi l'opportuna scelta delle lavorazioni assai spesso a cavallo del limite tra siderurgia e meccanica, hanno reso possibile economicamente questa soluzione. L'avere oculatamente abbandonato le fasi più a monte del processo produttivo (che richiedono maggiori spostamenti di materiali pesanti) e la scelta di prodotti finali che implicano minori spese di impianto (tondino per cemento armato) ha permesso a moltissime piccole ferriere del Bergamasco, del Bresciano e del Milanese di sopravvivere nonostante le dimensioni spesso assai modeste e le modestissime strutture aziendali, le quali per altro, non di rado, possono costituire un vantaggio, soprattutto nel caso di mercati ridotti (geograficamente, quantitativamente e come clientela) e di prodotti limitati di numero e di facile allestimento. Assai difficile è il giudizio sulla reale convenienza economica di questo genere di impianti, per l'esistenza a loro favore di particolari « rendite » di vario tipo, tra le quali si possono segnalare quelle di cui godono a volte aziende piccolissime e minime, per le quali sono praticamente più lievi le varie fiscalità (di associazione, nazionali e supranazionali) sempre

più pesanti in una società economica che tende a perfezionare e ad aumentare la propria organizzazione, mentre l'elasticità dei processi produttivi e la mancanza di costosi servizi generali si risolve in un'automatica riduzione dei costi fissi.

PIEMONTE.

1) *Dora Baltea*. — La siderurgia della Valle d'Aosta, che praticamente si identifica con il territorio della Dora Baltea, è essenzialmente basata sul minerale di ferro del giacimento di Cogne e sulla ingente produzione di energia elettrica locale. Nel 1960 venivano prodotte circa 215.000 t di minerale e 142.000 t di ghisa contro 172.000 t di acciaio: il rapporto ghisa/acciaio raggiunge qui valori assai elevati (83%) del tutto inconsueti nel nostro paese e persino superiori al 75% della Germania occidentale ed al 75% della CECA nel suo insieme ⁽³⁾. Dell'acciaio prodotto il 91,5% era colato dai forni elettrici delle due acciaierie della valle che possono contare su impianti idroelettrici propri con una producibilità annua complessiva di 442 milioni di kWh. La ghisa, al contrario, viene prodotta quasi esclusivamente con altiforni soffiati ai quali si ricorre per evitare le depressioni stagionali di produzione che si verificavano con gli altiforni elettrici.

Degli antichi elementi di richiamo che fecero dell'insieme valdostano uno dei vertici della triade siderurgica italiana sin dai tempi più lontani ⁽⁴⁾, due conservano tutta la loro potenza: i minerali e la forza idrica; questa, trasformata in elettricità, sostituisce anzi in gran parte le foreste, distrutte ormai dalla secolare avidità dei forni e dei cantieri di costruzione e comunque soppiantate dai nuovi combustibili. Ciò rappresenta un'eccezione, non solo per la siderurgia padana, ma per quella italiana in genere che durante il secolo scorso ha visto mutare, assai spesso radicalmente, i rapporti con le condizioni determinanti la propria nascita ed il proprio sviluppo. Invero una soluzione di continuità c'è stata anche nell'evolversi della siderurgia valdostana, ma si tratta in realtà di un fenomeno più superficiale di quanto non sembri essendo rimasta intatta, dopo la resurrezione del XX secolo la tradizionale struttura, che si identifica, alla base, nel rapporto con le materie prime.

I motivi che intervennero a rinvigorire ed addirittura a far ritornare

(3) Nel 1960 il rapporto ghisa/acciaio nei paesi della CECA fu il seguente: Lussemburgo 95%, Belgio 92%, Francia 82%, CECA 75%, Germania 75%, Olanda 70%, Italia 32,7%.

(4) A. FOSSATI, *Lavoro e produzione in Italia*, Torino, 1951, pag. 506.

in vita il vecchio ceppo furono parecchi; tra questi possono essere considerati come i più importanti :

a) l'accertamento delle effettive dimensioni dei giacimenti di Cogne, che si rivelò in grado di mantenere un flusso di produzione compatibile con il nuovo metro di economicità;

b) la costruzione della centrale idroelettrica di Pont St. Martin, nel 1899, prima di una lunga serie che permette lo sfruttamento su ben più vasta scala delle energie idriche alpine;

c) gli esperimenti iniziati dallo Stassano sulla via dell'elettrosiderurgia (1898-1908);

d) l'apertura della linea ferroviaria Chivasso-Aosta.

Sparite tutte le ferriere a monte dell'ansa della Dora, si è sostituito ad esse il centro di Aosta che continua a ridurre il minerale della vecchia miniera di Cogne mentre a valle, acquisito il giacimento canavese alle ferriere del piano, vivono solo pochi opifici di minori dimensioni e privi di forni per ghisa.

Tale concentrazione, singolare (e salutare) contrasto alle antiche e tenaci consuetudini di dispersione della capacità di unità produttive minime a loro volta divise tra due o più contemporanee gestioni, risponde anzitutto alla naturale e generale esigenza di adeguarsi il più possibile alle dimensioni, tecniche ed economiche, se non ottime almeno sufficienti in rapporto ai moderni procedimenti produttivi. Nel caso particolare poi, una forte unità aziendale consente di garantire alle miniere un ritmo di lavoro regolare e costante e la capacità di compiere le ingenti opere necessarie per il loro sfruttamento e per il trasporto a valle del minerale.

La produzione della Valle d'Aosta, come d'altronde quella di ogni nucleo di siderurgia montana, è essenzialmente una produzione di qualità : a ciò la spingono, contemporaneamente, la purezza del minerale, la disponibilità di energia elettrica e la necessità di ovviare, con una produzione di grande pregio, ai maggiori oneri di trasporto imposti dalla posizione geografica eccentrica. L'80% dell'acciaio prodotto è di tipo non comune (contro una media italiana del 25%) e rappresenta il 10% del totale nazionale, mentre la produzione complessiva di acciaio raggiunge la più modesta proporzione del 3,15%. Come conseguenza di questo indirizzo produttivo, l'occupazione di personale risulta comparativamente elevata rispetto alla media nazionale ⁽⁵⁾ : con 6810 addetti essa raggiunge l'8,5%

(5) Nel 1958 su 6810 unità, 5818 erano addette alla produzione di siderurgia primaria, 685 alla siderurgia secondaria e 277 a lavorazioni non siderurgiche.

e molto significativo è il raffronto con il dato già citato per l'acciaio (3,15%) e per i laminati (1,8%).

Minerali ed energia elettrica non sono però sufficienti a soddisfare i fabbisogni locali ed è necessario un approvvigionamento esterno: minerale di manganese, coke per i due altiforni aostani e nafta per l'acciaieria di Pont St. Martin, località non raggiunta dalla rete di metanodotti.

Mezzo di trasporto principale, la ferrovia, che risale, da Chivasso, il corso della Dora; la grande distanza dai punti di rifornimento (250 Km da S. Giovanni di Cairo e altrettanti dal porto di Genova) pone però problemi di costo. Meno sensibile il problema per l'olio combustibile e il manganese date le minori quantità trasportate.

La rinascita della siderurgia della Dora Baltea entro gli antichi schemi, va collegata con la necessità di sfruttare le risorse locali sotto l'urgere di ragioni diverse. Nessun peso ebbe il fattore « mercato » e questo rappresenta un'altra eccezione rispetto al carattere generale della siderurgia padana: il problema dei trasporti è quindi presente anche per la distribuzione dei prodotti, per i quali però l'elevato valore unitario viene ad attenuare gli svantaggi della posizione periferica.

L'alto grado di specializzazione raggiunto e la riconosciuta bontà dei prodotti estendono praticamente su gran parte del paese la distribuzione, mentre l'esportazione aumenta la propria importanza relativa, elementi questi che valgono a diluire, nel numero, l'intensità del richiamo dei singoli punti di smercio.

2) *Orco*. — Numerose fucine vivono e prosperano nel Canavese, tra Forno e Favria, Rivara e Pratiglione, innestate su una tradizione locale ormai consolidata e sostenuta dal prosperare delle vicine industrie torinesi. Nel loro insieme esse danno lavoro a circa tremila operai che nel corso dei decenni e di generazione in generazione sono venuti affinandosi in una sempre più consumata perizia. Al vaglio dei censimenti professionali tuttavia, due sole di queste fucine (di cui una con acciaieria propria) vengono inserite nei repertori siderurgici, con un totale di 120 operai.

3) *Dora Riparia*. — Nel territorio torinese vive e prospera un aggregato di impianti siderurgici che occupa, nella regione padana, il secondo posto dopo il milanese. Esso sorge in corrispondenza di una zona di grande accentramento demografico (la città di Torino ha 1.019.230 abitanti e la sua provincia 1.814.427 abitanti con una densità di 266 unità per Km. quadrato), con una fiorente agricoltura ed una prospera industria che, per essere stata una delle prime a sorgere in Italia, si è ormai da lungo tem-

po radicata, creando intorno a sè quelle sovrastrutture che formano l'humus indispensabile per proseguire, con vigore, il proprio sviluppo.

La produzione del territorio fu, nel 1960, di 50.355 t di ghisa (elettrica), 810.466 t di acciaio (417.000 t di acciaio Martin e 394.000 t di acciaio elettrico) e 523.000 t di laminati a caldo. Questi dati rispecchiano la particolare struttura produttiva orientata prevalentemente sul rottame come materia prima ferrosa, l'apporto di minerali e ceneri di pirite essendo del tutto secondario, e con buone disponibilità di metano e di energia elettrica. E' concentrata quasi totalmente a Torino, dove si allestisce il 100% della ghisa, il 99% dell'acciaio ed il 96% dei laminati. Si noti che nel calcolare queste percentuali si è considerato Settimo come parte del capoluogo regionale data la breve distanza geografica (10 Km dal centro della città), la facilità delle comunicazioni ed infine l'esistenza di tutto un insieme di fattori tali da contribuire a creare un « sistema » urbano unico la cui unità è particolarmente manifesta in campo economico.

Accanto ad un complesso produttivo di capacità rimarchevole si nota un piccolo gruppo di imprese medie ed una frotta di società minori, molte delle quali tanto esigue da riuscire a sfuggire ad ogni censimento industriale.

Un esame numerico della disposizione degli impianti conferma la tendenza di questi a portarsi verso il capoluogo, conseguenza evidente della mancanza di altri fattori di richiamo con forte limitazione geografica, atti a concorrere con quello principale. Su ventiquattro stabilimenti, 19 sono a Torino e Settimo (di cui ben 17 nel capoluogo stesso); di questi, otto sono dediti esclusivamente alle sottolavorazioni ed altrettante sono le piccole acciaierie per lo più con laminatoio o fonderia, o con tutte e due).

La tradizione della siderurgia è, al contrario di quanto si è visto per l'industria meccanica, relativamente breve e assai più recente di quella di molte sue consorelle padane. Essa è nata solo nel secolo scorso, contemporaneamente ai diversi rami della meccanica, in un rapporto di causa ad effetto, sicchè la siderurgia, nella sua attuale struttura (e dimensione), presenta una fortissima dipendenza dall'industria meccanica ed automobilistica. Ci si trova di fronte ad un processo che si può definire di « endogenesi »: lo strato più a monte dell'apparato produttivo è stato generato spontaneamente da quelli che seguono, per il premere della necessità di alimentare i propri impianti svincolandosi dalla dipendenza di fornitori lontani, essendo assente ogni occasione ed opportunità di sfruttare materie prime od altri fattori locali. E' un fenomeno analogo a quello che, su piano aziendale, è noto come « concentrazione verticale ascendente »;

ed anzi nel suo complesso proprio di questo si tratta giacchè i 9/10 della produzione siderurgica del territorio escono dalle acciaierie integrate in un grandioso complesso automobilistico e meccanico: la Fiat.

Industria collocata sui mercati di consumo: questo può ben dirsi della siderurgia del territorio della Dora Riparia, che può contare (in via subordinata) sulla disponibilità di energia elettrica, ceneri di pirite, minerali e rottame, mentre a monte si ha, non priva di significato umano per le influenze avute su Torino — capitale governativa e centro di convergenza di forze tecniche ed imprenditoriali — la duplice illustre esperienza siderurgica savoiarda e valdostana.

Questi fattori in realtà sono privi di forza di richiamo autonoma ed originaria (o se la hanno la possiedono in misura trascurabile) come si può agevolmente constatare osservando che:

a) poter disporre di energia elettrica in notevole quantità costituisce indubbiamente un grande vantaggio, ma si tratta di una condizione necessaria, non sufficiente, perchè l'energia elettrica, da sola, raramente riesce a creare una siderurgia locale, tanto più in una zona industrializzata con forte domanda. Essa ha inoltre cessato di costituire, entro un raggio abbastanza ampio, un fattore geografico di richiamo, potendo facilmente venire convogliata nei punti di maggiore richiesta grazie alla diffusa rete di distribuzione esistente (« ubiquity ») ⁽⁶⁾;

b) le ceneri di pirite, per la diffusione degli impianti generatori, non costituiscono fattore di richiamo verso alcun punto specifico;

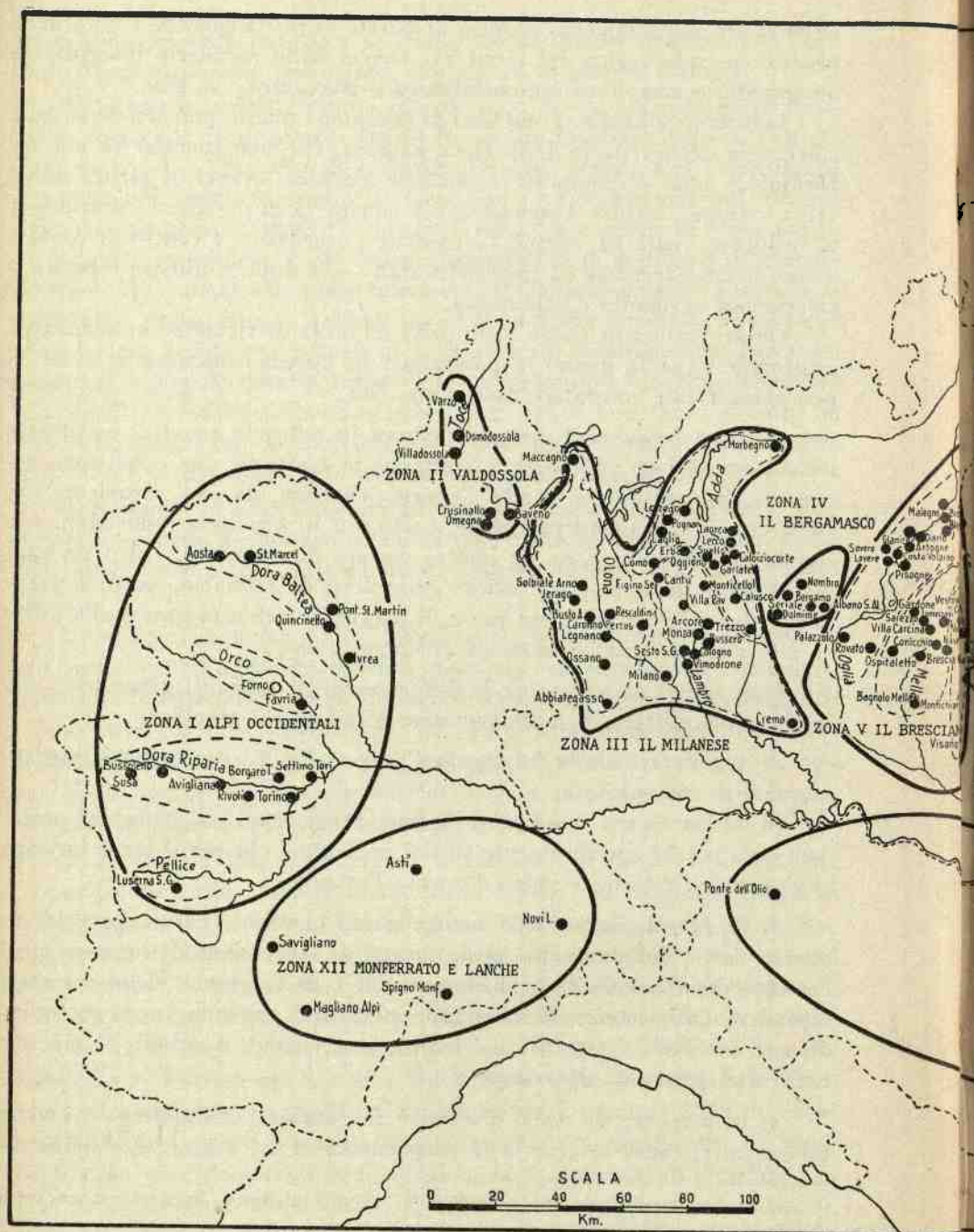
c) il minerale locale impiegato (Traverselle) è estratto ed impiegato in quantità non cospicue.

Si hanno ancora due fattori di importanza assai maggiore dei precedenti, sia perchè specificamente situati in Torino, che per il largo impiego che se ne fa: rottame e mano d'opera. Tuttavia:

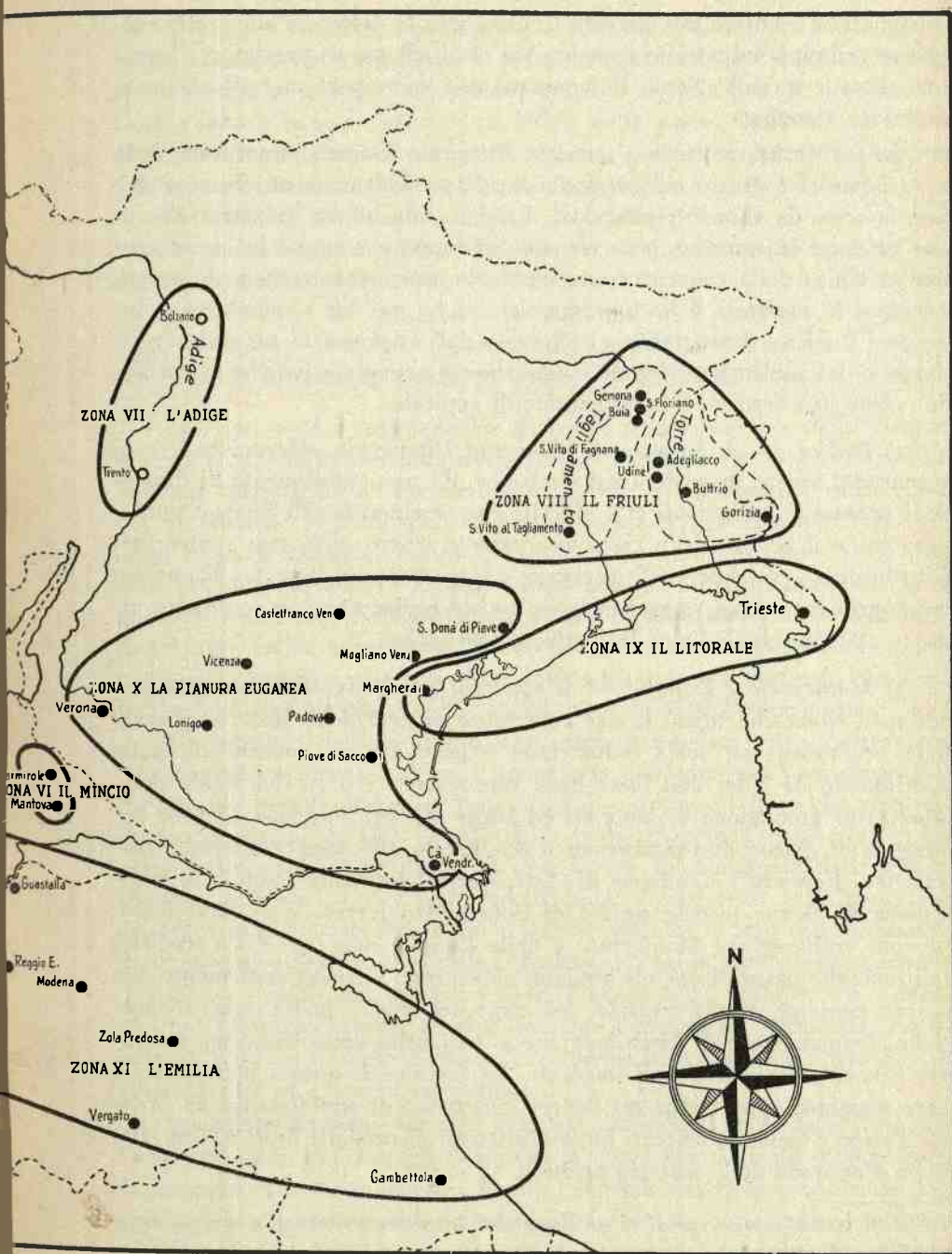
d) il rottame (si esclude naturalmente quello di caduta propria) in quanto derivi dalla raccolta locale (scarti di lavorazione di imprese meccaniche, eliminazione di beni strumentali e di consumo) viene ancora a dipendere dall'esistenza di un grande mercato di consumo, ne segue quindi, con un certo sfasamento nel tempo, i movimenti e quindi, al più, ne rafforza il potere di attrazione;

e) la presenza di mano d'opera è in funzione dell'aggregato umano preesistente, causa originaria (e preponderante) del sorgere dell'industria

(6) Anche storicamente la produzione di energia elettrica, iniziata con un certo ritardo, segue quella siderurgica nel suo evolversi.



LA REGIONE PADANA



consumatrice e quindi del mercato di consumo; la dinamica stessa del successivo sviluppo industriale aumenta via via l'afflusso di prestatori d'opera e ne eleva la qualificazione. Il fenomeno non viene però mai ad assumere un valore autonomo.

Su un antico crocicchio stradale (divenuto poi un importante nodo ferroviario) si è creato nel corso dei secoli un addensamento demografico che, favorito da elementi secondari, ha dato vita ad un'industria meccanica prima e siderurgica poi: con uno sviluppo che segue la logica economica tipica della concentrazione verticale ascendente secondo la terminologia e la casistica dello Chardonnier, si ha qui un « complesso industriale ⁽⁷⁾ a base demografica » rafforzato dall'esistenza di un nodo ferroviario, e dal particolare tipo di « know-how » organizzativo che è per Torino come una eredità del suo passato di capitale.

4) *Pellice*. — A Luserna S. Giovanni l'industria siderurgica è rappresentata, invero in modo assai simbolico, da uno stabilimento di dimensioni pressochè artigianali (17 addetti) che produce filo di ferro e punte. Esso non è il relitto di un rigoglioso passato siderurgico, mai avutosi del resto in queste valli prive di minerali, e forse neppure il segno di una futura espansione assai improbabile in questa regione troppo eccentrica rispetto alle principali linee del traffico siderurgico.

5) *Monferrato e Langhe*. — L'apparato produttivo del Piemonte meridionale (zona che iniziò le sue esperienze siderurgiche solo con l'avvio della produzione su scala industriale) è praticamente concentrato nello stabilimento di Novi dell'Ilva. Esso rappresenta i 9/10 del totale della capacità di produzione di laminati ed ancor più per l'acciaio, mentre per ciascuna di queste due produzioni il 6% spetta alla società Ercole - Acciaierie - Ferriere - Trafilerie di Asti, quel che rimane essendo di competenza di alcune piccole società di Spigno Monferrato e di Savigliano. Le zone collinose del Monferrato e delle Langhe mancano delle tradizionali lusinghe naturali per gli impianti siderurgici e conseguentemente non si sono neppure venute creando, nel corso dei secoli, quelle strutture tecniche, economiche e di know-how che a loro volta contribuiscono a favorire l'insediamento di nuovi impianti. Le fortune di questa industria del ferro poggiano soprattutto sul fattore geografico di equidistanza da Milano, Torino e Genova, mercati importantissimi di prodotti finiti e, l'ultima, luogo d'approdo delle materie prime.

(7) Si tratta, come è noto, di un complesso in senso geografico e non in senso aziendale o di impresa.

Si è già a suo tempo parlato della validità di scelta che pone gli impianti a mezza via tra il luogo di prima trasformazione e quelli di consumo realizzando uno dei più classici schemi teorici. Con la creazione di Cornigliano e la sua fusione con l'Ilva nella nuova Italsider si poneva spontanea la soluzione di porre a Novi, centro di un importantissimo quadrivio ferroviario, un prolungamento degli impianti costieri liguri.

Un treno di laminazione capace di produrre 800.000 t/anno entrerà tra non molto in funzione e sarà destinato ad alimentare gli impianti produttori di elettrodomestici e mobili metallici.

Attualmente, la struttura dello stabilimento è basata sull'equilibrio della produzione di acciaio (Martin) e di laminati a caldo i quali vengono poi in parte direttamente utilizzati per la ulteriore laminazione a freddo.

6) *Toce*. — La caratteristica divenuta più importante della siderurgia ossolana, che ha continuato a gravitare verso Milano, anche dopo l'annessione territoriale al Piemonte, quella che maggiormente contribuisce ora a rivelarne la struttura, è la dipendenza dell'energia elettrica, prodotta in gran copia nel bacino del Toce dalle turbine di due tra le massime società produttrici: Edison e Montecatini. La dipendenza dall'energia elettrica si manifesta oltre che nella tipica struttura della siderurgia da rottame anche, seppure in via secondaria, attraverso il cospicuo gettito annuo di ferroleghie, che con quasi 20.000 t annue raggiunge il 16,1% del totale della regione padana e il 14,2% rispetto a quello nazionale.

Un altro particolare aspetto che colpisce a prima vista l'osservatore è la dipendenza organizzativa e finanziaria dell'apparato produttivo siderurgico dai grandi gruppi di produttori di energia elettrica che sfruttano le risorse idriche locali: il 28% della mano d'opera è impiegato in imprese indipendenti contro il 72% che lavora in consociate della Edison (Sisma e Cobianchi) o in stabilimenti della Montecatini. Alla lavorazione del ferro in questo territorio viene infatti affidato, in non piccola misura, il compito di utilizzare l'energia di supero, anche da parte di altre società.

Causa iniziale del sorgere e dell'allignare degli stabilimenti siderurgici nell'Ossolano furono, se si tralasciano i precedenti sforzeschi, fin dal secolo XVIII, le miniere di Ogaggia e, sussidiariamente, le acque del torrente Ovesca ed i boschi circostanti.

Successivi impulsi vennero dati dal diffondersi delle ferrovie e dall'apertura della galleria del Sempione la quale favorì il più economico rifornimento di carbone tedesco, finchè l'energia elettrica, produzione principale di quella zona ricchissima di cadute d'acqua, non venne a sostituirsi ai minerali (nel frattempo scomparsi dalla scena) quale massimo elemen-

to di richiamo, mentre anche la disponibilità di rottame ebbe una non trascurabile influenza in questo senso.

Come sempre in questi casi elementi secondari intervengono accanto a quelli principali a rafforzarne l'efficacia: qui per lo più si tratta della notevole elasticità consentita dalle politiche di gruppo che meglio permette di giocare con i diversi fattori. Questo elemento, che si è già visto attivo nel caso dell'energia elettrica, entra in gioco anche quando si tratti di rifornimento di ceneri di pirite, della migliore organizzazione dell'approvvigionamento di rottami e, soprattutto, della successiva lavorazione dei prodotti finiti.

La posizione geografica, indubbiamente migliorata dal traforo del Sempione e dal collegamento ferroviario con i maggiori capoluoghi della pianura, presenta innegabili vantaggi, quali la continuità con zone economicamente assai evolute, uniti però a inconvenienti parimenti avvertibili: rammentiamo la distanza dai maggiori centri ⁽⁸⁾ e le numerose barriere naturali che, circondando la zona, rendono più malagevoli i trasporti.

La mancanza di un vicino mercato è stata un fattore ambientale che ha stimolato lo sviluppo verso le seconde lavorazioni e, un po' meno, verso quelle meccaniche per avere la produzione che, per quanto possibile, diminuisse l'incidenza relativa dei costi di trasporto.

Il ritmo della produzione negli ultimi anni è stato assai brillante — il caso delle ferroleghie è del tutto particolare data la dipendenza da un fattore tanto mutevole come la disponibilità di energia elettrica di supero ⁽⁹⁾ — e si sono registrati tra il 1953 ed il 1960 incrementi del 172% per l'acciaio (contro il 136% per il complesso nazionale) e del 245% per i laminati a fronte del 170%, mentre anche i rinnovi agli impianti sono stati in questo frattempo cospicui.

I legami dell'industria siderurgica ossolana con altri rami di produzione sono, come è facile intuire data la natura del luogo che ha influito sulla sua struttura stessa, massimamente orientati verso la produzione di energia elettrica, mentre poco sviluppate sono nel complesso le espansioni « a valle » della produzione siderurgica esercitate direttamente dalle singole imprese.

Le dimensioni delle varie unità produttive sono piuttosto limitate:

(8) Domodossola dista, per ferrovia, 93 Km da Novara, 125 da Milano e 181 da Torino.

(9) Produzione ossolana di ferroleghie negli ultimi sette anni (t):

1954 - 15.791	1956 - 29.814	1958 - 25.525
1955 - 24.686	1957 - 32.738	1959 - 10.919
		1960 - 18.835

otto stabilimenti danno lavoro a 3188 persone (esclusi naturalmente i 505 addetti ai reparti non siderurgici) con una media inferiore ai 400 addetti per opificio; solo in uno si superano le 100 unità e in tre si è molto al disotto del centinaio.

LOMBARDIA.

Tra le varie regioni italiane la Lombardia è certamente da considerare la prima dal punto di vista siderurgico: essa è infatti in testa alle altre per quanto riguarda la produzione di acciaio grezzo e di laminati. La sua meno brillante posizione nel campo della ghisa è espressione di una certa struttura tecnica impostata dalla posizione geografica. Le località interessate alla produzione del ferro sono qui assai più numerose che altrove (169) e territorialmente assai sparse, sino a coprire una superficie più ampia di quella della Ruhr, mentre il numero degli impianti raggiunge vertici eccezionali, essendovi in totale ben 190 unità tra grandi, piccole e piccolissime. Al contrario se si pone mente alla produzione ed alle capacità si arriva alla conclusione che forte è la concentrazione geografica e rilevante quella per stabilimenti, seppure ancora lontana dalla consistenza raggiunta dalle grandi unità tecniche integrate: le sei massime acciaierie lombarde (quelle con produzione superiore alle 100.000 tonnellate annue) arrivarono nel 1960 a produrre 1.900.000 tonnellate di acciaio, pari al 78% del totale regionale, mentre i laminatoi relativi, con 1.265.000 tonnellate arrivarono al 69%. Di questi opifici, tre sono a Milano o nelle sue immediate vicinanze ed in essi è concentrato il 50% del gettito di acciaio (quasi 1.200.000 tonnellate) ed il 44% di quello dei laminati dell'intera regione lombarda (800.000 tonnellate).

La siderurgia lombarda presenta un quadro assai più complesso di quello già visto in Piemonte dove le delimitazioni sono più nette e le situazioni più precise: stratificazioni storiche e sovrapposizioni geografiche si sono venute manifestando con un moto di evoluzione spesse volte parallelo. Esiste conseguentemente in questa regione un delicato e diffuso sistema di equilibri e di rapporti reciproci tra stabilimenti; fattori geografici e aziendali istituiscono, tra le medesime unità, comunanze diverse; elementi esterni, per loro natura collegati con le varie unità produttive intervengono d'altro canto a complicare la situazione.

L'antica struttura siderurgica locale, quella che dominava incontrastata prima del 1860 e poi stroncata dalla crisi post-unitaria, non è ancora del tutto scomparsa, al contrario essa resiste, pur sotto diversi aspetti, in vaste plaghe della Lombardia e continua ad influenzare, direttamente o indirettamente, in varia natura ed in molteplici modi, la vita dei

nuovi e maggiori impianti del « réseau » attuale. Anticamente, quando ancora aveva una vita propria ed esclusiva, essa poggiava su un sistema di fattori produttivi (acqua, boschi, minerale) che la limitavano entro ben definiti confini. La crisi di crescita che seguì negli anni tra il 1870 ed il 1915 portò moltissimi e svariati rivolgimenti nell'organizzazione aziendale ed in quella produttiva, nella dipendenza dalle materie prime e nella ripartizione geografica; essi però non furono dappertutto uguali nè della stessa intensità. Nuovi impianti, in località nuove e con criteri inconsueti sorsero in questo frattempo, mentre quelli vecchi in parte sparivano, in parte si rinnovavano ed in parte si trasformavano così profondamente da dar vita a qualcosa di assolutamente nuovo.

Assai malagevole e, forse, impossibile, è il distinguere le unità della vecchia da quelle della moderna struttura, gli elementi sui quali ci si può basare essendo svariati, nessuno dei quali però con carattere definitivo o determinante. Tuttavia, nonostante la difficoltà di tracciare un netto confine fra impianti che rappresentano sopravvivenze della vecchia struttura e quelli della nuova, possiamo rappresentarci quanto sopravanza dell'antico ordinamento come un insieme di unità di produzioni marginali di piccole dimensioni e di età avanzata, per lo più limitati alla fase di laminazione e prosperanti nella zona dell'antico rigoglio. Raramente essi si basano sui primitivi fattori di richiamo vivendo quasi sempre su quelli derivati (mano d'opera, tradizione, *know-how*) protetti dalla lontananza geografica dei grandi stabilimenti, dalla rendita d'esiguità, dalla intraprendenza commerciale che fa anch'essa parte della loro tradizione, da una fortissima elasticità e dalla costanza in questi ultimi tempi della buona congiuntura.

La trasformazione della siderurgia italiana è stata accompagnata da un parallelo ed altrettanto definitivo rinnovamento dei fattori di produzione sia nel senso di una vera sostituzione fisica (ad esempio il coke al carbone di legna) che di cambio delle fonti di approvvigionamento (minerale alpino con minerale estero) che, infine, di introduzione di nuovi tipi (ceneri di pirite, metano). Questo fatto, tra gli altri, ha anche avuto l'effetto di influire sul mutamento della fisionomia geografica alterando, sia pure in modo parziale, lo schema di diffusione degli impianti. La nuova forma di utilizzazione dell'energia idrica ha indebolito assai la forza di richiamo delle località di produzione, che ora è limitata in un più vago senso regionale; l'importazione del carbone ha dato grandissimo valore alle linee ferroviarie, in genere, a scapito delle valli alpine, tendenza in parte rafforzata dall'impiego del rottame. Il metano e le ceneri di pirite, nuovi arrivati, hanno in questo senso un'importanza assai minore.

L'insieme delle unità tecniche che compongono il corpo della nuova stratificazione dell'industria siderurgica lombarda (ed il discorso può essere esteso a tutta la regione padana) è a sua volta ben lontano dal presentare un'uniformità di caratteristiche o un'identica dipendenza dai nuovi fattori, un'intensità uniforme nei legami con quelli che lo hanno preceduto. Il caso di Novi Ligure, che solo in termini di geografia amministrativa si può definire schiettamente piemontese, illustra assai bene una delle posizioni estreme, e come tale, grazie ai nitidi contorni della sua configurazione, assai facilmente analizzabile. Sospeso tra i termini, assolutamente moderni, di rifornimento (coils) e di sbocco, impostato su una tecnica tra le più moderne, esso si presenta completamente disgiunto da ogni passata tradizione, del tutto proiettato nel futuro di una nuova realtà siderurgica, punto di contatto (l'unico di questa importanza) fra il sistema costiero e quello dello « hinterland » continentale. Torino, lo si è visto, rappresenta un caso di inserimento sul mercato di consumo con utilizzo di fattori disponibili ed in questo senso possiamo adesso unire il centro lombardo di Crema. Milano e gli altri centri della pianura già mostrano segni di un certo compromesso: i legami con la tradizione non sono del tutto spezzati anzi, si può dire che pur nella completa maturità del nuovo organismo esiste ancora una specie di cordone ombelicale che lo unisce all'antico.

Man mano che si risale verso la montagna questa unione si rivela più forte: essa è anzitutto una questione di sostanza — l'unica che conti — per quanto anche in un certo grado taluni aspetti formali (che tuttavia hanno il loro valore) stiano a testimoniare una non mai interrotta consuetudine.

Grandemente istruttivo è, sotto questo aspetto, un esame delle incertezze degli imprenditori al momento della scelta del sito dei loro impianti, delle diverse possibili soluzioni, delle lusinghe, dei richiami, delle attrattive tra le quali, seppure per poco, hanno librato il loro giudizio prima della decisione definitiva.

Il 1906 fu un anno assai importante per la siderurgia lombarda: con un sincronismo che fu certo casuale, ma non per ciò (anzi, si potrebbe dire, appunto per questo) meno significativo rispetto alle cause più profonde, Giorgio Enrico Falck e gli esperti della Mannesmann esaminavano i possibili luoghi per un impianto di nuovi stabilimenti e ne ponderavano le componenti. L'esistenza del dubbio mostra, da un canto, come ormai i legami con l'antico fossero compromessi e le possibilità prospettate lo confermano, mentre la scelta finale, univoca nei due casi, lascia intuire come la lusinga dell'antica tradizione fosse ancora viva e non solo per motivi soggettivi in chi, per lunga consuetudine, fosse meglio in grado di intenderla.

La concordanza non vi fu però solo nella scelta finale : essa fu assai più profonda e si palesò sin nelle soluzioni in un primo tempo prospettate. Il porto di Genova, le linee ferroviarie di congiunzione con l'Europa Centrale, i mercati di sbocco, le antiche regioni produttrici di ferro : ecco i punti cardinali entro i quali oscilla la scelta di un sito ottimo per lo stabilimento di un impianto. Verso il primo ci si orientò con le proposte di Tortona (Mannesmann) e costiera (Falck); la candidatura di Vergiate (Mannesmann) e la realizzazione di Sesto (Falck) subirono l'influenza del collegamento europeo mentre verso i mercati gravitano Sesto e Rogoredo (primitiva proposta Falck e Redaelli). La posizione definitiva scelta da Mannesmann (Dalmine) e la quarta alternativa Falck (Treviglio) propendevano piuttosto verso gli allettamenti delle vallate bresciane e bergamasche. Queste furono, si badi, per ciascun luogo le tendenze più forti, talvolta preponderanti, ma non mai le uniche, e furono sempre accompagnate da quelle presenti in diversa misura per gli altri elementi.

Si ebbero dunque svariati ordini di soluzioni : 1) lungo la ferrovia Milano-Genova tre diversi modi di comporre l'equilibrio delle due forze contrastanti « rifornimenti » - « sbocchi » e 2) lungo la Milano-Treviglio-Bergamo altrettante realizzazioni in grado diverso del compromesso tra mano d'opera e mercati. Vergiate infine, sulla linea del Sempione, era una tappa sul cammino delle materie prime provenienti dal nord verso i sottostanti mercati. Allargando il nostro angolo visuale dobbiamo constatare che il tipo di « sito intermedio » viene a godere con il nuovo secolo di singolare favore, specialmente per gli impianti maggiori. Ai tre ora visti di Tortona, Vergiate e Treviglio del 1906 (nessuno dei quali però è uscito dal limbo delle intenzioni) si vennero ad aggiungere, nel 1912, la realizzazione di Novi e un anno dopo quella di Crema e poi ancora, nel '44, il progetto non attuato di Chivasso.

7) *Olona*. — L'Olona, piccolo fiume di assai modesta importanza, ebbe tuttavia una notevole parte nella nascita dell'industria lombarda per il valore dell'energia che poteva dispensare in una regione pianeggiante, vicina ai grandi centri della pianura : troppo lontano però dai minerali e dai boschi non seppe dar vita ad una industria siderurgica locale tanto che, all'epoca della formazione del nuovo Regno d'Italia, il Seveso costituisce ancora il limite occidentale della topografia siderurgica lombarda. Questa, sin dagli ultimi decenni del secolo passato, fu di assai esile costituzione nel territorio dell'Olona e ancora nel 1960 la sua produzione era di 88.936 t di acciaio elettrico e di 8.187 t di laminati.

Le non grandi dimensioni dei singoli opifici e la loro struttura tecnico-

economica fortemente integrata negli stadi a valle con la successiva lavorazione verso il prodotto finito ricordano assai dappresso lo schema consueto agli inizi dell'economia industriale, quando le botteghe dei fabbri, le fucine ed i forni fusori erano assai spesso uniti in una stessa entità per provvedere direttamente al fabbisogno di un ristretto mercato locale. Essa è nata, si può dire, per osmosi dalle industrie della zona che rifornisce: la metà degli stabilimenti è limitata agli stadi inferiori del processo tecnico dove pressochè impercettibili sono i confini con l'industria meccanica e spesso volte le maestranze stesse curano contemporaneamente la produzione siderurgica e la trasformazione dei prodotti.

8) *Lambro*. — La siderurgia del territorio milanese presenta, in armonia d'altronde alla restante industria del ferro lombarda, un carattere di forte concentrazione geografica: su 58 stabilimenti infatti, ben 51 sono addensati attorno al capoluogo (nella circoscrizione comunale di Milano, anzitutto, dove si trovano ben 38 unità e poi a Sesto dove sono 8, ed a Cologno e Vimodrone che hanno un opificio cadauna) e producono oltre i 9/10 dell'acciaio ed il 77% dei laminati del territorio.

Questo nucleo territoriale (Lambro), che è uno dei più importanti d'Italia partecipando alla complessiva produzione nazionale con il 15,4% di acciaio e il 13,6% di laminati, deve la sua esistenza soprattutto al grande agglomerato urbano sottostante ed al centro industriale relativo, il maggiore entro i confini nazionali ed uno tra i più importanti in Europa e nel mondo (10).

Non c'è dubbio che il sorgere e l'evolversi dell'industria meccanica e dei consumatori in genere di acciaio è stato un elemento determinante per la vita e la prosperità degli impianti del gruppo milanese. Già sono stati in precedenza esaminati i rapporti fra mercato di consumo ed industria produttrice di acciaio la quale ha pure beneficiato delle cause della vitalità di quello (condizione intermedia tra regioni di grande significato economico, accentramento demografico, formazione di capitali), nonchè della infrastruttura che quello veniva creandosi (linee di comunicazione ferroviaria e stradale, preparazione professionale delle maestranze e dei tecnici, sistema bancario e creditizio, sviluppo edile e dei servizi).

Sono già stati diffusamente ed autorevolmente chiarite le ragioni ed

(10) La natura del centro industriale milanese, le sue cause originarie ed il concatenarsi delle influenze reciproche tra i fattori della produzione e tra i vari tipi di industrie installatesi sono state esaminate in maniera assai originale e penetrante dallo CHARDONNET nel suo volume *Les grands types de complexes industriels*, Paris, Colin, 1953, nelle pagine 143 e seguenti.

illustrati i modi della ripresa siderurgica in Lombardia e nel Milanese in particolare e si è mostrato come e perchè la produzione di ferro e di acciaio, nulla nel 1887, è stata, a Milano, del 5% del totale nazionale nel 1905 e del 13% nel 1913 per salire al 15,4% nel 1960 ⁽¹¹⁾.

L'assetto attuale può essere sinteticamente definito come il risultato del sorgere, nella capitale lombarda, di stabilimenti richiamati dallo sviluppo sempre crescente dell'industria meccanica, manifestazione del più generale fenomeno del sottrarre della siderurgia del piano a quella alpina. Si è però ben lontani, si badi, da una pura e semplice sostituzione: la questione è nella sua realtà ben più complessa e teorie troppo semplificate ne darebbero una visione deformata. Si è trattato però dello slittamento di tutta una struttura produttiva che, abbandonando gran parte degli impianti alpini e prealpini, ma in parte rinnovandoli ed in parte addirittura trasformandoli in complessi *à la page* con le più moderne regole siderurgiche, scendeva alla ricerca di nuove ragioni di vita. Talvolta si verificò addirittura una traslazione fisica di impianti; più spesso furono imprenditori, tecnici e maestranze specializzate a venire a creare nuovi centri di produzione pur mantenendo in vita ed anzi sviluppando ed inserendo nel nuovo complesso alcuni di quelli antichi.

Quegli stessi elementi che con la loro comparsa venivano a rompere il secolare equilibrio si inserivano nello stesso tempo come nuovi, indispensabili fattori di quello moderno, creando in Lombardia un gigantesco campo di forze con centro a Milano e con un numero grandissimo di punti minori di attrazione e di resistenza.

Al centro del sistema è naturalmente la grande forza di richiamo tipica dei grandi agglomerati umani con alto grado di industrializzazione e circondati da una prospera regione agricola: comodità di contatti diretti con i clienti, disponibilità di capitali, presenza di evolute strutture per la prestazione di servizi (sistemi bancario ed assicurativo, associazioni professionali, ecc.) possibilità di reclutamento di mano d'opera con relativa esistenza di abitazioni e scuole professionali, ecc. La sovrapposizione al centro urbano di un importantissimo nodo ferroviario attira nelle sue vicinanze stabilimenti che provocano, con la loro presenza stessa, un rimarchevole movimento di materie prime e di prodotti finiti. Questa influenza centripeta viene a combinarsi con la repulsione causata dall'alto costo dei terreni e con l'influenza di tutti gli altri punti di attrazione in campo interregionale ed internazionale che intervengono a creare un particolare sistema di sollecitazioni in equilibrio.

(11) Vedi A. FRUMENTO, *Imprese lombarde nella storia della siderurgia italiana. Il contributo dei Falck*, Vol. I, 1833-1913, Milano, 1952, Parte III, Capitolo secondo.

Grazie al collegamento stradale, ferroviario e tranviario infatti, i punti di partenza si sono notevolmente « avvicinati » ed in virtù di questo fatto, con il diminuire del costo del prodotto « attirano » i punti di produzione sia verso di sè che lungo le linee di comunicazione: reciprocamente quindi esse trasmettono a queste ultime una ragione di interesse da parte dei consumatori:

1) Ad ovest e a nord si trovano luoghi di accumulo di rottame: Francia orientale e Germania del sud. Sono uniti a Milano dalle linee di Modane, del Sempione e del Gottardo.

2) La zona Ruhr-belga, grande produttrice di carbone, ghisa e semilavorati, è unita a Milano dalla linea del Gottardo.

3) Le regioni lariana ed orobica, ricche di mano d'opera tradizionalmente addestrata al lavoro siderurgico; la Brianza e la pianura orientale lombarda, anch'esse provviste in modo dovizioso di forze di lavoro, sono attraversate da strade ferrate, tranvie e servizi di autocorriere che le collegano a Milano nel quadrante nord-occidentale.

4) Genova, con il suo porto ed i suoi impianti di cokefazione, è un grosso centro di combustibile e di minerale di ferro (praticamente l'unico, al momento, per questa parte d'Italia) e questo dà un grande valore alla linea ferroviaria relativa.

Attorno ai grandi fasci di linee di comunicazione che entrano in Milano da ovest (linee di Modane e del Sempione), da nord e nord-est (Gottardo e Lecco-Valtellina) e da sud-est (Genova e Roma) si crea una zona di preferenza che, sovrapponendosi alla zona di equilibrio tra le forze già viste, determina superfici con una massima convenienza per lo stabilimento degli impianti, che corrispondono rispettivamente ai quartieri Musocco-Certosa, Porta Venezia - Sesto S. Giovanni e Romana - Rogoredo, nei quali si è in effetti avuta la massima crescita di stabilimenti. Per un certo periodo c'è stata una rivalità tra gli ultimi due settori, risoltasi poi a favore di quello settentrionale che ospita ora una capacità di produzione grandissima rispetto al totale complessivo. Nei quartieri di ponente si sono solo installati, sia pure in grande numero, impianti minori.

I primi stabilimenti milanesi, quello di Rogoredo, nato nel 1886 ed acquistato nel 1894 dalla Società del Laminatoio di Malavedo-Rogoredo, e la Fonderia Milanese di Acciaio (Vanzetti) del 1888, si stabilirono lungo la via Emilia; il trasferimento del Tubificio di Lurani & Mapelli dalla Bellingera (dove era stato fondato nel 1876) alla Gamboloita (1898) segnò un rafforzamento della tendenza ed anche il suo punto culminante giac-

chè mancò di poco, nel 1906, un'affermazione che sarebbe stata conclusiva con l'eventuale scelta da parte della « Soc. An. Acciaierie e Ferriere Lombarde » della località più opportuna per costruire il proprio stabilimento maggiore. La quale invece fu favorevole a Sesto, e fu l'inizio di una evoluzione costante in quella direzione, continuata poi con l'arrivo dell'acciaieria della Breda (1917), con i successivi ampliamenti degli stabilimenti Falck e con la costruzione dei nuovi impianti di Arcore (1952).

Nel frattempo, l'estendersi del nucleo abitato ed il relativo espandersi dei servizi urbani elevava continuamente il valore dei terreni, cioè della quota dei nostri « isocosti », sospingendo senza posa gli stabilimenti verso le regioni esterne. In procinto di portarsi a Vittuone gli impianti della Vanzetti, trasferite le possibilità di sviluppo estensivo della produzione di tubi della Falck ad Arcore il movimento verso l'esterno assume un ritmo preciso e ben definito. Anche il laminatoio planetario della SAFIM è stato trasferito dalla zona cittadina di Milano per essere portato fuori dalla regione padana, a Palermo.

9) *Adda*. — La produzione siderurgica del territorio dell'Adda, con 127.000 t di acciaio, 117.000 t di laminati, è assai limitata e tanto più modesti appaiono i suoi risultati per lo spontaneo confronto con la vicina plaga milanese; tuttavia, a parte queste considerazioni quantitative, il Lecchese si presenta come un luogo siderurgicamente assai interessante, per l'alto grado di specializzazione raggiunta (si attribuisce ad esso il 15% circa della produzione nazionale di vergella), per i rapporti interaziendali che riflettono il peculiare assetto tecnico-economico dato alla produzione ed infine per la straordinaria vitalità delle imprese che hanno bravamente resistito ai rivolgimenti tecnici ed alle conseguenti modificazioni nelle strutture aziendali, mutamenti che furono fatali per molte altre imprese, in Italia e fuori.

L'apparato produttivo viene praticamente ad identificarsi con quello della città di Lecco e dei suoi dintorni, dove per parecchi secoli moltissime fucine vi prosperavano grazie all'energia fornita dal Gerenzone e profittando della vicinanza o della comodità del raccordo lacuale con le ferriere ed i boschi circostanti e delle facili comunicazioni con i grossi mercati. Caratteristiche di questa siderurgia furono il frazionamento delle unità tecniche ed aziendali e la contemporanea tendenza all'associazione consorziale mirante soprattutto a garantire, con impianto cooperativo (« Fucine grosse »), l'approvvigionamento del semilavorato. La Soc. An. Acciaierie e Ferriere del Caleotto, fondata nel 1896 quando il Laminatoio di Malavedo, che aveva avuto grandissima parte nel convertire la produ-

zione locale alle nuove impostazioni europee (vergella di acciaio dolce) vide trasferite le sue forze migliori a Rogoredo, rappresenta, con la sua produzione di acciaio e di semilavorati, l'elemento centrale del sistema ed il vertice della sua struttura piramidale alla cui base si trovano le numerosissime e piccole imprese di siderurgia secondaria. Con ciò veniva ad essere realizzato un antico progetto di riforma, in senso associativo, della siderurgia lecchese che era già stato propugnato oltre un decennio prima da G. E. Falck, che dovette però abbandonare come prematuro dopo di averlo delineato con sufficiente precisione, fino a prevedere la costituzione di una nuova impresa, la « Soc. An. Ferriera Lecchese » (12).

Attorno a Lecco (Lecco città, Garlate, Laorca, Suello, Calolziocorte, Oggiono) su un totale di 2832 persone impiegate, 1784 sono addette al settore della siderurgia secondaria e 1048 alla produzione di acciaio e di laminati a caldo, delle quali ultime 935, pari all'89%, lavorano al « Caletto ». Nel settore delle seconde lavorazioni la situazione è opposta, giacchè ad una così forte concentrazione dei settori primari fa contrasto una dispersione assai spinta, la media delle persone addette ai 34 stabilimenti essendo di 53 persone. Solo in 6 stabilimenti si supera il centinaio di unità e, tranne uno con 248, non si oltrepassano mai le 140.

La vicinanza geografica e la facilità delle comunicazioni con Milano, aumentata quest'ultima con il progredire dei mezzi di trasporto, hanno certo giovato agli opifici del Lecchese, esistenti già prima del nascere della siderurgia intesa in senso moderno, a trasformarsi ed a inserirsi nella nuova corrente e con i nuovi metodi di produzione.

La produzione di acciaio, per lo più Martin, viene impiegata soprattutto nella laminazione di vergella, una quota importante del totale nazionale valutabile intorno al 15% essendo di competenza di questa zona e il prodotto viene convogliato verso i consumatori locali a loro volta specializzati, per tradizione secolare, nella preparazione dei suoi derivati.

Tale specializzazione, retaggio delle precedenti generazioni di produttori locali, si è rivelata un prezioso elemento di forza nella lotta per l'esistenza, fattasi sempre più aspra man mano venivano introdotte nuove tecniche favorevoli ai grandi complessi e letali per le piccole unità. Il grande numero di derivati dalla vergella, ottenibili con lavorazioni di una certa semplicità era certamente di grande vantaggio per questo sistema, unitario a monte e diviso poi, per la coincidenza del processo tecnico di produzione con l'organizzazione economica ed aziendale che gli si sovrapponeva.

(12) Vedi A. FRUMENTO, *Imprese lombarde nella storia della siderurgia italiana*, pagg. 141 e 143.

10) *Bergamasco*. — La siderurgia bergamasca, notevole per la sua produzione di acciaio e di laminati, per la quale occupa il terzo posto nella graduatoria fra le zone padane ⁽¹³⁾, ha una limitatissima diffusione geografica che contrasta con l'estendersi degli impianti delle vicine zone del Milanese e del Bresciano. I legami territoriali con gli antichi schemi produttivi appaiono qui completamente dissolti: non una delle vecchie sedi (furono peraltro assai numerose) ricompare negli odierni repertori e le nuove località sono tutte al di fuori degli antichi circondari di produzione, la siderurgia delle valli (Brembana e Seriana) essendo completamente scomparsa.

Un fenomeno analogo di radicale spostamento verso la sottostante pianura si è verificato nella regione lecchese (Valsassina), mentre nel Bresciano, dove vi è pur stato un sensibile slittamento, la bassa Val Camonica, la Val Trompia e la Val Sabbia continuano validamente a rimanere nel novero delle zone di interesse siderurgico, richiamando anzi parecchi stabilimenti della nuova compagine, il che fa prevedere che meno facilmente in futuro si potrà verificare una ripresa dell'esodo. Si noti che la siderurgia bresciana mostrava già nei tempi andati una vitalità maggiore di quella della vicina bergamasca, fatto questo che attesta da un canto l'esistenza di un miglior sottofondo, e che è anche, di per sè, un fattore positivo nel determinare una forza d'inerzia tale da rendere più facile il sopravvivere della tradizione locale. Le località di interesse siderurgico del Bergamasco erano, nel quinquennio 1866-1870, ventidue ⁽¹⁴⁾ e precisamente 6 nella Val Brembana, 14 nella Val Seriana e 2 nella Val Cavallina, contro le 76 del Bresciano (43 in Valcamonica, 2 in Val Borlezza, 2 lungo il lago d'Iseo, 12 in Valtrompia, una in Val Caffaro, 2 lungo il lago di Idro, 12 in Valsabbia e 2 lungo il Garda) ⁽¹⁵⁾.

Le ragioni di questa maggiore robustezza, che dura, seppure sempre più attenuata, per parecchi anni anche dopo l'impianto dello stabilimento della Mannesmann a Dalmine ⁽¹⁶⁾ vanno ricercate in una folla di motivi spesse volte concorrenti, spesse volte opposti gli uni agli altri e che, nella zona di sovrapposizione si neutralizzano a vicenda.

Tra le ragioni di decadenza più sicuramente efficaci si deve notare,

(13) Ad essa spettano rispettivamente il 17 ed il 9% del totale padano.

(14) A. FRUMENTO, *Imprese lombarde* ecc. cit., pag. 121.

(15) Sono comprese, con le principali, anche le valli laterali.

(16)	1866	provincia di Bergamo	5.010 t		provincia di Brescia	17.850 t
	1896	» » »	1.864 t		» » »	21.503 t
	1906	» » »	13.608 t		» » »	26.335 t
	1913	» » »	26.029 t		» » »	29.182 t

per il Bergamasco, il sito originariamente prescelto per gli impianti, quasi sempre nella parte più alta delle valli sia per ricercare una maggior forza idrica che i superstiti boschi e la conformazione del terreno, motivo di vantaggio ulteriore per il Bresciano che ha valli più ampie e con minori altitudini di quelle bergamasche, il che vuol dire facilità di comunicazione, disponibilità di terreni, fiorente agricoltura (e quindi capitali per creare e mantenere impianti minori) maggior densità di popolazione.

In senso analogo a quello della distanza dal piano e dalle grandi linee di comunicazione pare avere agito la prossimità con importanti stabilimenti produttori i quali, con un raggio d'azione comparabile alla loro potenza resero anemica (soprattutto di mano d'opera) la regione circostante. Anche qui il Bergamasco è svantaggiato, per la vicinanza di Sesto S. Giovanni (al quale è facile l'accesso giornaliero) e di Arcore, nonché dalla creazione di Dalmine. Quest'ultimo fatto di natura « locale » di polarizzazione di forze in un solo luogo è presente, sia pure in forma minore, anche altrove: a Lecco, per esempio (rispetto alla Valsassina), e nel Bresciano (qui però in modo assai più frazionato: Lovere, Costa Volpino, Darfo e Breno in Val Camonica; Gardone in Valtrompia; Vobarno in Valsabbia; Brescia).

Per quanto un giudizio definitivo non sia possibile, mancando gli elementi precisi di raffronto, pare possibile affermare che le ferrovie delle valli non abbiano avuto un ruolo determinante: la loro presenza in Val Brembana e nell'Alta Val Camonica non ha saputo evitarne il tramonto siderurgico, mentre in Valtrompia e in Valsabbia, gli impianti hanno potuto continuare a prosperare pur con l'assenza di vie ferrate.

Siderurgia del tutto nuova dunque, quella del Bergamasco e che si identifica quasi completamente con gli impianti della Dalmine nella omonima località. Tutto l'acciaio e praticamente tutti i laminati sono prodotti qui (non esistono impianti per la produzione di ghisa), ed il 98,5% delle persone occupate vi trova lavoro.

La struttura tecnica della maggiore acciaieria, i cui impianti sono divisi a metà tra la sezione elettrica e quella Martin, e la normale composizione della carica di quest'ultima, impongono massicci approvvigionamenti di rottame (nel 1959: 407.319 t) che si contrappongono ai più modesti acquisti di ghisa (86.208 t). Inquadrato nel gruppo Finsider, questo stabilimento, coerentemente con i piani di quest'ultima è, nei settori più a valle, rivolto ad una sempre maggiore specializzazione nel campo della produzione dei tubi.

11) *Bresciano*. — Nella zona siderurgica del Bresciano, che comprende i territori dell'Oglio, del Mella e del Chiese, sono state prodotte, nel

1960, 29.570 t di ghisa, 37.495 t di ferroleghe, 363.778 t di acciaio e 282.201 t di laminati; si tenga presente che quest'ultimo dato deve venire aumentato in ragione dell'apporto delle numerosissime, minuscole imprese che costantemente rifiutano ogni informazione. La struttura produttiva della zona viene dunque a corrispondere, grosso modo, alla impostazione generale della siderurgia continentale (basso rapporto di produzione ghisa-acciaio) esaltando anzi lo squilibrio a danno delle fasi a monte.

Nel 1960 vi furono prodotti il 5,19% della ghisa, il 7,90% dell'acciaio, l'8,23% dei laminati e il 30,25% delle ferroleghe rispetto al totale prodotto. Si è avuto, come si vede, una eccezionalmente elevata produzione di ferroleghe ed una inconsueta attività dei rilaminatori, tratti caratteristici che derivano, rispettivamente, dalla disponibilità di minerali e d'energia elettrica e dalla particolare attitudine delle popolazioni alla lavorazione del ferro nonchè dallo spirito di iniziativa dei piccoli imprenditori ed artigiani della zona.

Le molte imprese (una settantina circa) che allignano nelle valli e nella pianura del Bresciano (più in quelle che in questa in verità) si possono scernere ad occhio nudo in tre distinte categorie: dapprima gli impianti che chiaramente appartengono al nuovo schema produttivo, poi i piccolissimi che riaffiorano ad ogni innalzarsi dell'onda congiunturale ed infine una serie intermedia con caratteristiche proprie, di minore importanza. Radice comune di questa ramificazione è l'esuberanza della popolazione locale rispetto alle possibilità di impiego nonchè l'attitudine per la lavorazione del ferro che si è venuta affinando nei secoli ed arricchendo di grande e non comune perizia tecnica in virtù di una illustre tradizione di armaioli (tradizione tuttora vivente) che si è innestata sulla metallurgia ferrosa e non ferrosa e che ha avuto momenti di grandissima fama nel mondo.

La disponibilità di mano d'opera, fattore primo del prosperare della siderurgia bresciana, va collegata con l'attività metallurgica locale fiorita fin dall'epoca romana e prima, e con l'esistenza di un'agricoltura troppo povera per fornire, da sola, un reddito sufficiente, ma d'altro canto bastante a garantire buone soluzioni di impiego sussidiario agli operai-contadini ed alle loro famiglie. La diffusione della popolazione attiva assieme al particolare rapporto geografico delle valli con i centri pedemontani ed alla conseguente struttura del sistema delle comunicazioni ha fortemente limitato il movimento di accentramento nel capoluogo degli stabilimenti siderurgici. Lecco e Bergamo (e Dalmine), allo sbocco l'una della Valsassina, l'altra al punto di confluenza delle ferrovie delle valli Seriana e Brembana, possono agevolmente ricevere il flusso quotidiano di operai

ed attrarre così verso di sè le officine; al contrario, fra Brescia e la Val Sabbia e la Val Camonica mancano vie di comunicazione diretta (la prima, per di più, si trova a considerevole distanza) per cui in questa zona, accanto all'apparato produttivo di Brescia, d'altronde abbastanza importante, coesistono numerosi altri centri nelle valli.

Fattori secondari, che tuttavia contribuiscono a creare condizioni ambientali favorevoli, sono l'energia elettrica ed il basso costo dei terreni.

Il vecchio apparato mostra una vitalità eccezionale: nè l'incrudirsi, più volte ripetuto, delle imposizioni vessatorie della decadente Repubblica Veneta, nè la soffocante atmosfera di ristagno dei primi anni della Restaurazione, nè infine l'azione del Cavour, energicamente rivolta (sin troppo presto, secondo alcuni) ad aprire i nostri mercati alle offerte forestiere, sono bastati a dare, come in tanti altri luoghi, carattere definitivo alle spietate selezioni verificatesi in varie occasioni ed a estirpare del tutto le buone radici.

Questa siderurgia minore però, più legata a schemi tradizionali, è soggetta, in altissimo grado, alle oscillazioni della congiuntura, data la posizione marginale: l'alternarsi di periodi di diversa fortuna si traduce a volte nella ricorrente chiusura (temporanea) di stabilimenti con relativo scioglimento (definitivo) delle società che li gestiscono.

Tra i vari aspetti della mirabile capacità mostrata dall'antico filone della siderurgia bresciana di adattarsi alle successive trasformazioni dell'ambiente circostante (che quasi sempre furono senza scampo per organismi meno vitali) vanno citati l'elastica politica di produzione, con il tempestivo abbandono di articoli ormai superati ed il frequente aggiornamento degli impianti e dei sistemi di lavorazione.

La favorevolissima congiuntura degli anni dopo il 1945 è stata indubbiamente provvidenziale per la comunità siderurgica autoctona, ridotta al lumicino dopo la guerra (nel 1947 esistevano solo quattro modesti laminatoi) e fu la grande occasione che gli industriali ed intraprendenti siderurgici locali non si lasciarono sfuggire. Era ormai cessata la domanda, particolare ed euforica, del periodo bellico e le vecchie fucine avevano da un pezzo lasciato inattivi i magli idraulici per il progressivo venir meno della domanda dei semplici e tradizionali attrezzi agricoli. I vecchi apparecchi, ormai superati, furono sostituiti con impianti di laminazione; alcuni di questi, già esistenti, furono rimessi in funzione e, dove possibile, rammodernati; l'elettricità prese il posto dell'acqua come forza motrice e questa fu impiegata esclusivamente per il rafforzamento dei cilindri.

Accanto alle imprese minori che possono disporre di impianti a la

page, altre ne esistono che lavorano in condizioni assai diverse e la cui permanenza nella zona di salvezza economica è dovuta al concorso di diversissime circostanze, talune accidentali altre legate alla posizione geografica della zona ed alle condizioni del suo sviluppo storico.

Queste imprese, con apparente paradosso, traggono a volte proprio dalle loro condizioni di svantaggio tecnico elementi di parziale superiorità rispetto a maggiori e ben più organizzati ed attrezzati complessi. Si hanno infatti in queste imprese minimi costi, soprattutto fissi, da sostenere: le spese di amministrazione, di controllo, di assistenza sociale, di ricerche tecniche, di vendite e di rappresentanza essendo sovente sconosciute o ridotte al minimo. Una eccezionale elasticità nel flusso di produzione è un'altra caratteristica di queste aziende minime del tutto impensabile in organismi meno rudimentali, e deriva loro a volte dall'impiego di operai contadini; dalla possibilità dell'imprenditore di rivolgersi, nei periodi di magra ad altre attività; dagli impianti completamente (e da lungo tempo) ammortizzati⁽¹⁷⁾ e dalla già segnalata mancanza (o quasi) di costi fissi di gestione.

Anche nella scelta dei prodotti si nota la discordanza fra grandi e piccole imprese. Queste per limitatezza di capitali debbono necessariamente ricorrere ad impianti semplici, di basso costo e di facile conduzione (anche per la difficoltà di impiegare tecnici di alto valore in imprese semi-artigianali) e sono portate quindi verso prodotti di non complessa lavorazione che nel contempo hanno un basso valore unitario ed una minima quota di valore aggiunto. La loro attività, eccezionalmente favorita nel dopoguerra dalle disponibilità di rottami e dalla forte domanda per la ricostruzione edilizia, si limita al settore della rilaminazione e per lo più quasi sempre ad un solo prodotto tipico: il tondino per cemento armato e attualmente il Bresciano sembra raggruppare — secondo talune stime — il 50% circa della capacità di produzione. (Vedere in proposito la citata Monografia).

Le grosse imprese hanno riservato ai loro stabilimenti bresciani, ai margini delle grandi linee di comunicazione, la produzione di materiali di maggior valore, spesso poi trasformati nello stesso luogo anche oltre il campo siderurgico della zona. Così tubi vengono prodotti a Costa Volpino (senza saldatura e trafilati), a Brescia (di grande diametro) ed a Vobarno (saldati e ravvicinati), lamierini a Darfo, ruote, cerchioni ed altri elementi ferroviari a Lovere, trafilati e prodotti vari a Gardone Valtrompia e a Vobarno.

La polverizzazione economica tra i piccoli rilaminatori (ed in parte an-

(17) La monografia illustrata: *Brescia e provincia*, 1958-1959, a cura della *Rivista Prodotto Nazionale e Commercio Estero*, di Brescia a pag. 476.

che quella tecnica) tende ad essere corretta da una certa attitudine agglutinante che si rileva in quella categoria. Di quarantun imprese che si dedicano alla sola rilaminazione, 25 si trovano in tre località: Pisogne (8), Nave (8) ed Odolo (9), le altre essendo sparse nei vari centri. Pare che accanto a questa concentrazione geografica vi siano anche paralleli raggruppamenti e connessioni finanziarie sulle quali però, data la naturale riservatezza dell'argomento, le ridotte dimensioni e la diffusione dei tipi più semplici di organizzazione societaria, non sono possibili più precise informazioni.

La costante evoluzione manifestatasi nel corso degli ultimi anni nell'approvvigionamento delle materie prime ha contribuito a rafforzare questa tendenza (d'altronde perfettamente logica e razionale) al collegamento tecnico ed economico tra le varie imprese: finita l'eccezionale abbondanza di rottame del dopoguerra, oltrechè rivolgersi alle regioni circostanti si è manifestata la tendenza alla costruzione di piccole acciaierie locali, talvolta gestite in forma consorziale dagli utilizzatori stessi, che potevano così superare l'« impasse » costituita dalle modeste dimensioni delle singole imprese (strozzatura a valle, inadeguata struttura organizzativa e tecnica ed insufficiente forza finanziaria).

Nel corso del triennio 1956-1959 sono stati installati nella provincia di Brescia ben quattordici forni elettrici per acciaio (18) nè per gli anni successivi si ha alcun segno di rallentamento di questa tendenza, nonostante lo sforzo cui vengono così sottoposti gli impianti fornitori di energia elettrica, tanto che è stato previsto nei prossimi anni un aumento nella capacità produttiva di circa mezzo milione di tonnellate. Da queste circostanze si può dedurre che la capacità finanziaria di queste imprese, in relazione alle loro dimensioni, è lungi dall'essere debole, in quanto consente rinnovi ed ampliamenti non indifferenti.

La scelta dei luoghi per l'installazione degli impianti è stata fatta dalle piccole imprese con criteri non molto dissimili da quelli impiegati dalle grandi ed è, in genere, il risultato di un compromesso tra l'esigenza di trovarsi in luoghi di facile accesso per la mano d'opera (richiamo verso nord) e quella della vicinanza alle grandi linee di comunicazione (attrazione a sud).

Nella siderurgia del Bresciano una posizione particolare occupa la produzione di ghisa e di ferroleghie che ebbe un periodo di notevole splendore nell'ultimo scorcio del secolo scorso e nei primi anni del nostro dapprima con gli esperimenti della Società Elettrosiderurgica Camuna (Stassano) a Darfo, poi con l'arrivo della famiglia Tassara che creò gli stabili-

(18) Monografia illustrata citata.

menti di Darfo (Ferriere di Voltri) e di Breno (Carlo Tassara Stabilimenti Siderurgici) e di Bagnolo Mella (Italghisa).

Essa dovette il suo sviluppo al desiderio di sfruttare convenientemente le risorse idriche della regione prealpina ed il vicino minerale ⁽¹⁹⁾. Si stimolò conseguentemente una grande attività precorritrice che contribuì non poco a far avanzare le tecniche dell'elettrosiderurgia: a Darfo, sempre secondo lo Scagnetti, « ... fu in funzione per esperimenti il forno elettrico Stassano (dal '97 al 1900) » ⁽²⁰⁾ mentre « ... il primo forno ad elettrodi continui (Soederberg) entrato in marcia nel mondo fu quello di Breno che Carlo Tassara aveva costruito nel suo stabilimento » ⁽²¹⁾.

La produzione locale ne fu naturalmente assai avvantaggiata, sia per le quantità prodotte che per le varietà dei tipi ottenuti, mentre qualitativamente si giunse ad esportarne persino a Sheffield « fucina rinomata di acciai speciali » con grande soddisfazione di quei clienti ⁽²²⁾.

L'impiego dei minerali, benchè assai importante, fu tuttavia parziale e mai determinante: quello della Val di Scalve fu impiegato fin dal principio per la ghisa elettrica di Darfo (1912), ma quasi contemporaneamente si ricorreva alle ceneri di pirite (1918), mentre a Breno fu solo dopo quindici anni dall'entrata in attività del primo forno, avvenuta nel 1921, che si volse l'attenzione al minerale locale acquistando la miniera di S. Aloisio a Collio, laddove in precedenza le cariche erano composte per lo più di torniture di ferro, ceneri di pirite, scorie ferrose e scaglie di ferro dei laminatoi.

Oggigiorno l'elettrosiderurgia bresciana pur sempre vitale è tuttavia lontana dalle brillanti affermazioni di un tempo, le attuali 67.065 t di ghisa e ferroleghie dovendosi confrontare con una produzione « tra ghisa, ferro di prima lavorazione e leghe di 83.000 t [nel 1930], e nel 1940 di 100.000 » ⁽²³⁾. Anche lo stabilimento di Darfo, dopo un così rimarchevole passato, mantiene ora un certo ritmo di produzione soprattutto in vista di evitare dolorosi sacrifici alle maestranze grazie alle cure della massima impresa siderurgica italiana (parastatale) alla quale appartiene e verso cui la Val Camonica fu generosa di apporti di esperienza e di lavoro.

12) *Oglio*. — Dei tre territori della zona Bresciana, quello dell'Oglio occupa, nell'insieme, una posizione intermedia e viene al secondo posto

(19) G. SCAGNETTI, *La siderurgia in Italia*, Roma, 1923, pag. 199.

(20) A. FRUMENTO, *Imprese lombarde ecc.*, cit., pag. 194.

(21) A. GIARRATANA, *L'industria bresciana ed i suoi uomini negli ultimi 50 anni*, Brescia, 1957, pag. 39.

(22) *Ibidem*, pag. 36.

(23) A. GIARRATANA, *op. cit.*, pag. 45.

dopo il Mella, con una produzione di 10.045 t di ghisa, 101.966 t di acciaio e 97.371 t di laminati; per le ferroleghie invece esso si trova in assoluta preminenza con 33.073 t su 37.495 (88%). I suoi centri principali, Breno, Darfo, Costa Volpino, Lovere e Pisogne sono tutti oltre il lago d'Iseo, nella piana finale della Valcamonica.

13) *Mella*. — Vi si trovano 32 stabilimenti (di cui 16 di rilaminatori) i quali produssero, nel 1959, 17.244 t di ghisa, 188.985 t di acciaio, 106.294 t di laminati e 1.139 t di ferroleghie.

A Brescia, capoluogo della provincia, si trovano tre dei maggiori stabilimenti, impianti minori di rilaminazione e di produzioni varie; a Gardone uno stabilimento di una maggiore impresa nazionale ed a Nave un gruppo di rilaminatori.

14) *Chiese*. — L'unico grande stabilimento del territorio è quello delle A.F.L. Falck di Vobarno, il quale continua una tradizione locale antichissima; al di fuori di questo però vi sono piccoli rilaminatori e le produzioni di ghisa, acciaio e ferroleghie sono del tutto inesistenti. Esso è il minore dei tre territori bresciani ed ha, oltre a Vobarno, solo un altro centro dotato di una qualche importanza, Odolo, nel quale si sono stabilite le nove imprese di rilaminazione.

15) *Mincio*. — Il Mantovano deve la sua ammissione fra le zone siderurgiche unicamente all'esistenza di due stabilimenti di modestissime dimensioni, uno sito in Mantova stessa, l'altro a Marmirolo, a pochi chilometri dal capoluogo. I censimenti siderurgici non ne registrano la produzione.

VENETO.

16) *Adige*. — Nel Trentino - Alto Adige la siderurgia, tipicamente alpina, obbedisce ad una logica comune agli altri nuclei montani e presenta caratteristiche non molto dissimili da quelli. La produzione è concentrata nell'acciaio elettrico non comune e nelle ferroleghie il cui tonnellaggio, in sè modesto (nel 1960 vennero prodotte 127.186 t di acciaio e 19.251 t di ferroleghie), è compensato dall'alto valore unitario.

L'unico fattore locale presente è l'energia elettrica e gli impianti sono lontani sia dai mercati di consumo che dalle fonti di rifornimento: in compenso essi possono contare su una delle principali linee ferroviarie internazionali, quella del Brennero, e su buone strade che garantiscono rapidi collegamenti con la Germania meridionale, fornitrice di rottame e con i maggiori centri di consumo della pianura padana.

Dei vari fattori di richiamo che hanno influito sul sorgere (e sul sorgere *in quel luogo*) nonchè sul perdurare delle imprese siderurgiche atesine, due hanno importanza fondamentale rispetto agli altri: la già citata disponibilità di energia elettrica e l'elemento umano. Il manifestarsi dell'azione del secondo si configura come una « convenienza » rispetto alle singole aziende (disponibilità di mano d'opera) e come « necessità » rispetto alla comunità nazionale che per la particolare situazione di quella regione, bisognosa di impulso verso un maggiore sviluppo industriale, deve stimolare l'azione e l'intervento di iniziative nuove.

Aggiungasi a tutto ciò che l'esistenza di una non lontana fonte di rifornimento di rottami a nord e di una buona clientela (e di altri rottami) a sud crea, grazie al collegamento ferroviario, una zona di equilibrio dove migliore è lo sfruttamento delle diverse opportunità.

A questo sistema di forze che agiscono su un più ampio piano regionale attraendo gli impianti verso la zona, un altro se ne aggiunge che, all'interno della zona stessa delimita, secondo una graduatoria di preferenze, le diverse possibili aree di stabilimento. La via ferrata con le accennate correnti di traffico e la natura pianeggiante del terreno ad altitudini assai moderate (m. 192 a Trento e m. 265 a Bolzano) creano attorno all'Adige una fascia di invito entro la quale i maggiori centri abitati, per l'immediata disponibilità di mano d'opera (già stabilita o con facile accesso) e grazie alle migliori opportunità di avvalersi di servizi pongono un ulteriore e definitivo limite al grado di libertà della scelta dell'imprenditore.

I cinque stabilimenti dell'Adige, di cui tre producono ferroleghie, uno trafilati e punterie e un altro ancora, di gran lunga il più importante della zona, acciaio, laminati (a caldo ed a freddo), trafilati e rettificati sono distribuiti fra Trento e Bolzano con vantaggio numerico per la prima (tre contro due) ma a tutto favore di questa quanto ad importanza e volume di produzione.

La produzione di ferroleghie del Trentino - Alto Adige rappresenta il 15,4% del totale padano: percentuale cospicua (per la ghisa, l'acciaio ed i laminati i rapporti quantitativi sono dello 0, del 2,75 e dell'1,64 rispettivamente) che si spiega con la presenza di forti produzioni locali di energia elettrica.

Considerevole è pure il ruolo della siderurgia di questa zona nel campo degli acciai non comuni (Acciaierie di Bolzano) con una produzione ⁽²⁴⁾ di acciai legati da costruzione del 10% sul totale nazionale, di acciai da cuscinetti a sfere del 48% e di acciai inossidabili e refrattari del 6%. Come

(24) Nel 1959.

il centro di Aosta anche questo di Bolzano è condizionato dal facile rifornimento di energia elettrica e dal costo dei trasporti e come quello, anzi, in misura ancora maggiore, si dedica alla produzione di acciai non comuni (100% contro il 98%) sebbene con un minor gettito in quantità assoluta. Le diverse possibilità di approvvigionamento di materiali ferrosi hanno influito sulla diversa struttura produttiva: al posto degli altiforni impiegati dalla Cogne per la fusione di quei minerali troviamo a Bolzano una acciaieria elettrica che lavora utilizzando rottame.

Non facile si presenta la situazione, sia per l'agguerrita concorrenza straniera che per la stagionalità della produzione di energia: ciò nonostante le Acciaierie di Bolzano sono in grado di rifornire adeguatamente l'industria meccanica nazionale ed estera a prezzi di concorrenza internazionale e di acquisire anche commesse da paesi come la Germania, la Svizzera e la Jugoslavia.

17) *Friuli*. — La storia moderna della siderurgia friulana comincia nell'ultimo scorcio del secolo XIX, e precisamente « ... a principiarsi dal 1886... » quando « ... inaugurandosi la ferriera di Udine con una produzione di 10.000 t/a, questa regione viene ad aggiungersi al sistema tradizionale della siderurgia italiana » ⁽²⁵⁾. Che l'odierno manifestarsi di tale apparato siderurgico non sia sorto ex novo, ma si ricollegli piuttosto ad una più antica tradizione, sembra confermato da parecchi indizi; quali ad es. la posizione appartata ed a ridosso della zona alpina in cui parzialmente si insinua e la sua struttura (vi sono dodici imprese di rilaminatori su di un totale di 17).

Le notizie però di questo sviluppo precedente, ammesso che ve ne siano, si trovano ancora sotto la polvere degli archivi, nè d'altra parte pare logico pensare ad una siderurgia di rimarchevoli dimensioni che sarebbe in contrasto con la mancata risonanza nel tempo, sia con la lieve entità dei giacimenti di minerale locale, ragione probabile della loro esistenza.

Attualmente la zona del Friuli ha una non trascurabile produzione di acciaio che si aggira sulle 170.000 t/a (1/3 Martin e 2/3 elettrico) che però non viene trasformata dai laminatoi locali che nella misura di un terzo. Si badi che questi dati non tengono forzatamente conto dei molti rilaminatori di minori dimensioni, al solito restii, anche qui come altrove, ad ogni forma di censimento ed ancor più di denuncia periodica di risultati e con il concorso dei quali la capacità complessiva di laminazione giungerebbe sulle 130.000 t peso finito. Anche così però lo squilibrio resta

(25) A. FRUMENTO, *Imprese lombarde ecc.*, cit., pag. 176.

tuttavia e sensibile per cui il complesso degli impianti friulani deve essere riguardato come eccedente nella fase a monte di produzione di acciaio. Da un punto di vista geografico assistiamo ad una grande concentrazione della capacità produttiva nella città di Udine, dove sono raccolte le sette imprese che producono quasi tutto l'acciaio ed i laminati (o, per lo meno, quelli denunciati).

Non si conoscono dati di produzione per il *territorio del Tagliamento* nel quale allignano esclusivamente piccoli rilaminatori, tre dei quali, censiti dall'Assider, danno lavoro a un centinaio di persone circa.

Grazie soprattutto alla città di Udine che, come abbiamo visto, concentra in sè i maggiori impianti della zona, il *territorio del Torre* è la parte siderurgicamente predominante del Friuli, con 4 acciaierie, 9 laminatoi, una fonderia, una trafiliera e due impianti di sottolavorazioni.

18) *Litorale*. — La zona litoranea orientale (Marghera e Trieste) pur essendo a nord dello spartiacque appenninico, non rientra completamente nei termini della Regione Padana ed è stata unita a questa nella sua interezza (cioè fino a Trieste) soprattutto per ragioni di comodità di partizione, tale licenza essendo, almeno in parte, sorretta da ragioni di adiacenza e di continuità territoriale più che non di logica economica e produttiva.

Rispetto alle zone interne l'apparato produttivo litoraneo presenta caratteri originali spiccati che gli derivano soprattutto dalla posizione costiera: esso ha un'eccedente produzione di ghisa rispetto a quella di acciaio con un rapporto 166/100) ⁽²⁶⁾ che viene per di più ottenuta con lo esclusivo impiego di altiforni.

Nei due centri la produzione, per la grandissima maggioranza dovuta all'Ilva, è stata di 98.153 t di acciaio, 169.324 t di ghisa e 188.596 t di laminati per il 1960. Per i due centri singolarmente presi essa fu a Trieste di 47.461 t di acciaio, 169.324 t di ghisa e 49.722 t di laminati e a Marghera di 47.394 t di acciaio, 138.874 t di laminati e 15.123 t di ferroleghe.

Come si vede siamo ben lontani dalla norma dei centri costieri compresa un tempo tra 500.000 e 1.000.000 di t ed ora superiore e questo spostamento si spiega assai bene con la circostanza che si tratta di complessi produttivi in posizioni particolari. Marghera, centro industriale « nuovo », voluto e realizzato tra le due guerre da un gruppo di industriali veneti, riunisce stabilimenti che rappresentano praticamente ogni

(26) La zona contribuisce con il 32% al gettito totale di ghisa e con il 53,5% a quello d'altoforno rispetto all'insieme padano.

ramo produttivo. Esso ha un carattere di «... distretto naturale in cui la dimensione ottima aziendale deve essere considerata nel suo aspetto e non per le singole aziende... » ⁽²⁷⁾ e, nonostante la partecipazione della siderurgia sin dai primissimi anni della sua vita (Cantieri Navali e Acciaierie di Venezia, Società Acciaierie Venete AVE) questa industria non vi assunse mai un carattere preminente, nè riuscì a svilupparvi una grande unità di produzione.

A Marghera si trovano due impianti di laminazione con acciaieria di cui uno medio, uno minore ed una piccola acciaieria. Inoltre, in posizione subordinata rispetto all'industria chimica ivi presente con numerosi impianti e tra di loro collegati da molteplici vincoli di interdipendenza, sono gli stabilimenti di ferroleghie della Società San Marco ⁽²⁸⁾ (che produce tra l'altro carburo di calcio, calciocianamide, silicio metallico, pasta elettrodica) e dalla Montecatini (utilizzo stagionale dei superi di energia elettrica).

Sostanzialmente diversa la situazione della siderurgia triestina: la posizione geografica della città, e soprattutto i successivi mutamenti di frontiera che ne diminuivano sempre più l'entroterra, ne mutarono completamente le prospettive di sbocco della produzione, torcendo ed aumentando a dismisura la lunghezza delle linee di comunicazione, e ne snaturarono la primitiva concezione creando un « habitat » sfavorevole agli stabilimenti di Servola i quali in realtà ebbero sempre uno sviluppo non facile neppure con l'entrata a far parte del complesso Finsider che per i suoi sviluppi si valse principalmente delle località dei centri peninsulari (Cornigliano, Piombino, Bagnoli e Taranto). Ora l'ultimo programma (1961-1965) prevede tuttavia un cospicuo irrobustimento anche della ferriera triestina, che s'intende dotare di impianti capaci di produrre mezzo milione di tonnellate di ghisa, ossia il 7,7% del totale previsto, e sembra probabile la sua trasformazione locale in acciaio ed in qualche prodotto primario.

Accanto allo stabilimento principale prosperano alcune unità di dimensioni minime.

19) *Pianura Euganea*. — La regione euganea non vanta tradizioni siderurgiche: priva di minerali essa aveva ben scarse attrattive per le antiche fucine le quali, oltre tutto, rifuggivano le regioni pianeggianti. Neppure ora, invero, essa possiede grandi motivi di richiamo, nè il suo apparato siderurgico presenta carattere di grande coesione: al contrario, dispersi in una plaga relativamente grande i diversi centri danno l'impressione di un assem-

(27) A. FOSSATI, op. cit., pag. 523.

(28) *Il Gruppo Montecatini. Cos'è, cosa produce, dove produce*. A cura dell'UFFICIO PUBBLICITÀ DELLA MONTECATINI, Milano, 1952, pag. 50.

bramento casuale di elementi separati piuttosto che di un organico insieme. La sua produzione non è trascurabile, al contrario, nel 1960 con 134.803 t di acciaio (per il 62% di qualità Martin) e con 97.682 t di laminati (ghisa e ferroleghie sono assenti) superò diverse altre zone; notisi però che si tratta per lo più di acciaio comune e quindi di non elevato valore unitario.

Gli otto decimi (ed oltre) dell'acciaio e dei laminati sono prodotti a Verona; il resto negli stabilimenti di Vicenza, mentre impianti di seconda lavorazione e piccoli laminatoi si trovano sparsi qua e là.

La scelta delle località, pur non avendo ubbidito ad un imperioso richiamo, sembra tuttavia essere in accordo con una certa logica comune a tutta la zona secondo cui, su una rete di importanti linee ferroviarie e di centri urbani di media entità vengono a disporsi apparati produttivi di modeste, ma non sempre minime, dimensioni.

EMILIA.

Gli stabilimenti siderurgici dell'Emilia, non possiedono alcun impianto per la produzione di ghisa e partecipano con una quota dell'1% circa al gettito di acciaio e laminati della regione padana. Privi di coesione geografica, essi non hanno un vincolo comune che li leghi ad un unico fattore o gruppo di fattori originari, ed anche nel passato pur avendosi qualche minore accenno emiliano, non si arrivò mai ad una produzione rimarchevole nè alla creazione di un apparato di una certa importanza.

Si tratta, come si vede, di una siderurgia minore, al servizio di un'industria consumatrice locale, con fortissima prevalenza delle produzioni terminali (vi sono infatti 208 addetti alla siderurgia primaria e 936 a quella secondaria, mentre quattro imprese su otto si dedicano esclusivamente a laminazione a freddo, trafiliera e sottolavorazioni) e salvaguardata più che da una vera e propria protezione geografica da una certa qual preferenza di contiguità che fa sempre anteporre il fornitore vicino a quello meno agevolmente raggiungibile.

CENNO CONCLUSIVO.

La siderurgia padana, già presente nelle sue linee d'insieme almeno sin dai tempi della fioritura romanica e rinascimentale, è stata, specialmente nel più recente periodo di sviluppo industriale, un elemento di avanguardia nell'affermazione della moderna struttura produttiva italiana del ferro, e sostegno validissimo all'invigorirsi di tutta l'industria settentrionale.

Nell'ultimo decennio due elementi sono venuti assumendo, con crescente rapidità, un'importanza particolare, proponendo ad un tempo suggeri-

menti d'innovazione e sollecitazioni di gara all'industria padana dell'acciaio. Da un lato i problemi dell'industrializzazione di aree non (o poco) industrializzate, che accrescono il peso degli impianti a sud degli Appennini; dall'altro l'affermarsi dei grandi centri integrati costieri, elemento tecnico ed insieme economico per la natura e la dimensione degli impianti e per il più ampio ventaglio degli approvvigionamenti (tanto più evidente questo nel ridursi dell'importanza comparativa delle risorse naturali dell'entroterra continentale) e delle vendite.

Un nuovo ordinamento dell'industria del ferro della regione padana dovrebbe seguire alcune linee essenziali quali l'ampliamento dei suoi poli produttivi; una trasformazione, ottenibile anche con forme associative, dei medi e dei minori; una forte specializzazione verso qualità più pregiate e, dove non sia possibile fare altrimenti, un passaggio alle forme più elaborate di produzione, nel campo delle seconde lavorazioni e delle trasformazioni meccaniche.

Le industrie guida da tempo vanno attuando e studiando misure adeguate, la cui importanza generale per la zona non può sottovalutarsi, badando ai nessi strutturali d'adiacenza o di connessione fra industrie di trasformazione e d'uso del metallo e nuclei siderurgici. L'evoluzione stessa delle tecniche produttive, che portano ad un rilassamento del mercato del rottame in dipendenza del progressivo incremento dei processi all'ossigeno, e quindi a più ottimistiche prospettive d'impiego dei forni elettrici, nonchè ad un possibile, conveniente utilizzo dei processi di riduzione diretta; le « economie esterne »; i vari fattori peculiari della regione cui è stato fatto cenno, ed infine le riserve di dinamismo interiore di cui beneficia l'industria padana, contribuiranno certo a tonificare queste tendenze. Aggiungasi che il canale navigabile per acque chiare, di cui si parla finalmente con maggior vigore, sarà un prezioso elemento di riforma, consentendo una miglior ricerca di economicità in una più ampia scelta di soluzioni, sia che ci si rivolga a impianti classici o diretti, litoranei o interni; serva esso al trasporto delle materie prime o di semiprodotti siderurgici, o di ambedue. Altri apporti integrativi, infine, possono venire da impianti litoranei, cooperativi o individuali, nazionali o internazionali, in altre zone adiacenti o facilmente collegabili; e neppure debbono escludersi certe forme di collaborazione, in specie tra i maggiori, pur non essendo tra questi esclusive, anche di carattere comunitario, nella logica sempre più chiara del Mercato comune.

MARIO FUMAGALLI

Milano.

TRASFERIMENTO DI AZIONI DA PARTE DI RAPPRESENTANTE SENZA POTERI (*)

Le irregolarità commesse da un agente di cambio che trasferì, all'insaputa del titolare, i titoli azionari ricevuti in deposito, apponendo agli stessi la propria sottoscrizione per girata, preceduta dalla formula « per procura speciale », hanno recentemente richiamato l'attenzione, specie della dottrina, sulle conseguenze del trasferimento di titoli nominativi da parte del rappresentante senza poteri.

Nel caso di specie, il titolare delle azioni, a seguito del fallimento e della successiva morte dell'agente di cambio cui aveva affidato i titoli poi illegittimamente trasferiti, avutane notizia, intraprese la procedura di ammortamento e, a seguito dell'opposizione dei nuovi detentori delle azioni, che invocavano le norme sull'acquisto in buona fede *a non domino*, propose contro di questi un'azione di rivendicazione.

Il tribunale di Torino, con sentenza 5 agosto 1959, (in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1959, II, 595) ritenne però inaccoglibile la domanda proposta dall'originario intestatario contro i terzi subacquirenti delle azioni trasferite dal *falsus procurator*. La sentenza citata prende le mosse dall'esatto rilievo che il problema va posto in termini diversi a seconda che si limiti l'indagine al solo trasferimento dal rappresentante senza poteri al suo diretto avente causa, oppure si abbia riguardo anche ai terzi giratari successivi. Nel primo caso infatti è pacifico che non può trovare applicazione il principio « possesso vale titolo » stabilito dagli artt. 1153 e 1994 cod. civ.,

(*) BIBLIOGRAFIA: COLTRO CAMPI, *Effetti di una girata apposta da « falsus procurator » sulla successiva circolazione di azioni nominative*, in *Rivista del diritto commerciale*, 1960, II, 464; DEL CONTE, *Se l'alienazione di un titolo nominativo compiuta dal « falsus procurator » interrompa la serie continua delle girate*, in *Rivista delle società*, 1961, 91; SCHLESINGER, *Conseguenze del difetto di procura extracartolare sul trasferimento di titolo a legittimazione nominale*, *ivi*, 1961, 218; GRAZIANI, *Girata da « falsus procurator » di titoli azionari*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1961, II, 252; VITTONI, *Il problema della rappresentanza nella circolazione dei titoli nominativi*, in *Giustizia civile*, 1961, I, 1481.

poiché questo copre il difetto di titolarità dell'alienante, ma non i vizi del negozio traslativo, quando l'acquirente sa di avere causa da chi non è proprietario. Invece, nella seconda ipotesi, una volta fuori dubbio che sia applicabile alle azioni la disciplina della circolazione dei titoli di credito, e quindi anche il ricordato art. 1994, dettato a tutela dei terzi di buona fede, il tribunale ha ritenuto che l'acquisto di costoro sia inattaccabile anche quando, pur in mancanza di una procura cartolare o della menzione sul titolo degli estremi di una procura a girare extracartolare, sia invece semplicemente fatta anche soltanto espressa menzione della qualità di rappresentante del girante.

Come è noto, secondo l'art. 1994 cod. civ., l'acquirente *a non domino* di un titolo di credito si vede tutelato a condizione che concorrano i tre requisiti della tradizione del titolo, della buona fede, e del rispetto delle norme di circolazione del titolo stesso. La buona fede, per il concorso dell'ulteriore requisito del rispetto delle norme di circolazione, si traduce nel ragionevole convincimento di acquistare da chi può legittimamente disporre del titolo e quindi, quando questo sia nominativo — ad avviso del tribunale — potrebbe ritrarsi in base al controllo della legittimazione del titolare apparente dalla scrittura, anche senza che l'interessato sia tenuto a procedere ad alcuna ulteriore indagine circa la effettiva titolarità del diritto da parte del portatore del titolo.

In altre parole, il tribunale ha ritenuto che si possa stabilire che sono rispettate le norme di circolazione, e quindi che si debba presumere la buona fede dell'acquirente, anche quando sul titolo non sia riportata né la procura a girare di cui il *falsus procurator* si afferma investito, né l'indicazione del documento in cui la stessa si afferma contenuta. Infatti, potendo la procura derivare anche da un rapporto extracartolare di mandato, soggetto quindi alla normale disciplina dei contratti, si è creduto di poter escludere che essa debba necessariamente rivestire la forma cartolare, ritenuta del resto inconciliabile con le esigenze di celerità e praticità di circolazione. La semplice menzione degli estremi della procura è stata comunque giudicata del tutto irrilevante ed inutile, poiché si è giustamente osservato che, per se stessa, non consentirebbe ai terzi di effettuare alcun controllo. Ma appunto sul presupposto che « la procura a girare un titolo di credito non deve essere a pena di nullità redatta sul titolo, né debbano esservi riportati gli estremi, essendo, invece, sufficiente che il firmatario faccia espressa menzione della propria qualità di rappresentante » e ritenuto pertanto che anche la girata del rappresentante senza poteri « appare nella sua esteriorità regolare », essendo i terzi acquirenti tenuti ad effettuare un controllo soltanto formale, la sentenza ha concluso che anche in

tal caso l'acquisto dei terzi giratari deve riconoscersi avvenuto nel perfetto rispetto delle norme di circolazione del titolo.

Tale avviso è stato tenuto fermo dal tribunale di Torino anche in altre sentenze successive, in fattispecie del tutto analoghe, sorte dallo stesso dissesto, di cui una, in data 19 novembre 1959, pubblicata in *Giurisprudenza italiana*, 1960, I, 11, 343. L'interruzione della continuità delle girate per effetto del trasferimento operato dal mandatario senza rappresentanza vi è negata anche in forza di argomenti che i giudici hanno creduto di trarre da alcune decisioni della Corte di Cassazione, in cui si è riconosciuto che il mandato ad assumere obbligazioni cambiarie non deve necessariamente rivestire forma cambiaria (Cass., 18 aprile 1952, n. 1058, in *Foro italiano*, 1953, I, 55) e che il richiamo alla norma dell'art. 1392 cod. civ., in relazione all'art. 12 del decreto sulla nominatività dei titoli azionari, non consente di inferire che, dovendo la girata di tali titoli essere autenticata, anche per il relativo mandato debba essersi la medesima formalità (Cass., 29 dicembre 1951, n. 2903, *ivi*, 1952, I, 177).

* * *

Le decisioni del tribunale non hanno però incontrato il consenso della corte d'appello di Torino la quale, con sentenza 30 luglio 1960 (in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1960, II, 571, in *Rivista del diritto commerciale*, 1960, II, 464 e in *Giustizia civile*, 1961, I, 1481) ha invece affermato che l'acquirente di un titolo nominativo sul quale figuri una girata per procura è tenuto ad accertare l'esistenza del potere di rappresentanza dell'intermedio girante per procura, poiché in tal caso la continuità della serie di girate viene meno o almeno dipende dall'elemento extracartolare, che solo può sopperire alla mancanza della girata dell'intestatario del titolo.

Ha osservato la corte che quello in esame non è il caso dell'acquisto *a non domino*, cioè della girata fatta da chi non sia intestatario o precedente giratario del titolo e abbia assunto la veste del *dominus*, per girarlo in nome proprio. Il girante si attribuisce invece la veste di rappresentante dell'intestatario, cosicché in nessun caso si potrebbe invocare l'applicabilità dell'art. 1994 cod. civ. e la sussistenza della buona fede di fronte al *falsus procurator*, poiché l'effetto derivante dalla girata dello stesso *falsus procurator* si stabilirebbe fra quest'ultimo (non fra l'intestatario del titolo) e il giratario. Quindi il titolo viene acquistato *a domino*, indipendentemente dalla buona o mala fede dell'acquirente. Del pari viene respinta l'argomentazione che l'art. 1994 possa essere invocato per la ragione che l'intervento dell'agente di cambio, o del notaio, valga a far necessariamente ritenere

esistente la buona fede del giratario. Infatti è ormai costante insegnamento che l'autenticazione della firma del girante da parte del pubblico ufficiale ha il solo fine di assicurare l'emittente del titolo che la firma non è falsa e che appartiene a persona giuridicamente capace all'atto del trasferimento. Esula invece dalla funzione del pubblico ufficiale la possibilità di accertare il potere di disporre o la legittimazione al trasferimento, il cui accertamento deve essere fatto dal giratario, a proprio rischio e pericolo.

Di conseguenza è apparsa superflua anche alla corte ogni indagine sulla forma del mandato a vendere i titoli e sulla necessità di trascrivere sul titolo la procura o almeno i suoi estremi, come è apparso del tutto indifferente il richiamo alle esigenze della rapidità e della facilità della circolazione. Anzi a tal proposito la sentenza ha ricordato che la nominatività delle azioni va considerata, oltre che sotto l'aspetto economico e tributario, anche nel quadro dell'ordinamento societario, con riferimento all'esercizio del voto, sicché ne risulta giustificato anche il rigore delle norme che disciplinano il trasferimento. Quindi « è soltanto il giratario o l'acquirente che, per la fiducia nel girante o nell'alienante (particolarmente se si tratti di un agente di cambio o di un istituto bancario), può evitare il controllo sul rapporto extracartolare rappresentato dal mandato a girare : ma lo fa a suo rischio e pericolo. Infatti a lui spetta di accertare che la girata sia regolare, che, cioè, provenga dal titolare del diritto, poiché la continuità della serie di girate, in un caso del genere, viene a mancare ». Tale continuità viene così fatta dipendere dall'effettiva esistenza del rapporto extracartolare. Sicché se dallo stesso titolo tale esistenza non viene dimostrata, tutti gli acquirenti successivi devono sapere di non aver acquistato validamente, perché hanno acquistato da chi non ha dimostrato la propria legittimazione a trasferire nonostante che il titolo stesso rivelasse formalmente una interruzione nella continuità delle girate, e cioè un vizio della regolarità della circolazione.

Pertanto quando i successivi acquirenti non siano in grado di dimostrare l'esistenza del « presupposto di legittimazione costituito dal rapporto extracartolare (mandato specifico a girare) indicato genericamente sul titolo » gli stessi devono soccombere di fronte alla pretesa dell'intestatario originario.

* * *

Intorno alle sentenze sopra ricordate, le quali, come quelle che hanno affrontato una questione assolutamente nuova, hanno lasciato in ombra o non hanno approfondito l'indagine su molti aspetti del problema, si è naturalmente rivolta l'attenzione della dottrina.

La soluzione accolta dai giudici d'appello è stata criticata, in primo luogo per ragioni di ordine pratico, dal Coltro Campi cui è parso preoccupante richiedere all'acquirente di titoli azionari, il quale solitamente sta sulla fiducia nella banca o nell'agente di cambio, di verificare l'effettiva esistenza della procura ad ogni trasferimento di un titolo su cui risulti una girata « per procura ». Indagine che appare tanto più difficile per la ragione che normalmente il giratario non ha acquistato quei titoli, a lui poi trasferiti, dal girante, ma ha acquistato lo stesso quantitativo della stessa specie da terze persone, per lo più rimaste a lui ignote e coperte dalla responsabilità dell'intermediario autorizzato, ricevendo poi i titoli attraverso la stanza di compensazione.

L'autore adduce però anche ragioni di ordine giuridico al suo dissenso, perché « se invalido si può ritenere l'acquisto del titolo da parte del giratario, nei confronti dell'immediato precedente possessore, la cui girata sia stata apposta da altri per lui sulla base di una procura indicata come esistente, ma in realtà inesistente, questa girata non può tuttavia essere ritenuta tale da interrompere, di per sé (per la sua conformazione), la formale (ed apparente) serie continua delle girate, necessaria e sufficiente (salva sempre la malafede o la colpa grave) per un valido acquisto del titolo da parte di un (terzo) successivo giratario ». Cioè non potrebbe ritenersi invalido né inefficace l'acquisto dell'ultimo possessore ove il titolo gli pervenga attraverso una girata sottoscritta regolarmente dal precedente giratario, anche se questi abbia acquistato dal *falsus procurator*, sempre che sussista la buona fede.

Il Coltro Campi infatti ha creduto di poter affermare risolutamente che « nessun dubbio può esservi che la girata apposta da un procuratore, che tale si afferma (anche se in realtà non è), non interrompe la catena delle girate, né formalmente può apparire interromperla ». Pertanto dovrebbe escludersi altresì che costituisca colpa grave il non aver verificato l'esistenza della procura a fondamento di una precedente girata, a maggior ragione in quanto questa sia apposta da un agente di cambio o funzionario che può dare legittimo affidamento di correttezza.

Il difetto di rappresentanza bene può essere opposto dal girante apparente al fine di provare la propria estraneità alla girata e negare così la sussistenza di un vincolo obbligatorio a suo carico, secondo quanto prevede l'art. 1993 cod. civ., ma una tale eccezione, secondo le norme di circolazione dei titoli nominativi, non avrebbe alcun senso quando si tratta di costituire la catena delle girate, considerata solo quale mezzo di trasmissione della legittimazione e, attraverso di essa, del diritto sul titolo. Sotto questo aspetto alla girata apposta dal rappresentante senza poteri

andrebbe riconosciuta la stessa efficacia che viene attribuita alla girata falsa, la quale non comporta alcuna interruzione della continuità apparente, perché la falsità non traspare dal titolo.

* * *

Concorda invece con la corte torinese il Del Conte, il quale si è soprattutto preoccupato di stabilire gli effetti dell'autenticazione della firma del girante per procura, ad opera del pubblico ufficiale autorizzato. Pur ammettendo che il mandato ad alienare un titolo azionario possa anche essere orale, l'autore ha avvertito tuttavia che gli acquirenti e loro aventi causa possono ritenersi garantiti solo se sussiste anche il conferimento del potere di rappresentanza, che deve essere portato a conoscenza dei terzi, i quali, se non ne abbiano accertato l'esistenza, devono subire le conseguenze di tale loro mancanza. Egli infatti ritiene non potersi negare che la firma del falso procuratore interrompa la continuità delle girate, né sulla scorta dell'art. 11 della legge cambiaria, che sostituisce il *falsus procurator* nei rapporti obbligatori che incomberebbero al girante apparente (ma non anche in quelli reali), né dagli artt. 20 e 46 della stessa legge, i quali non consentono di parificare la firma apposta dal *falsus procurator* alla firma non autentica, poiché lo stesso art. 46, se esonera il debitore dalla verifica della autenticità delle firme, non esclude invece la sua responsabilità quando dal titolo stesso appaia una irregolarità delle girate. Infatti, in questo secondo caso, dallo stesso titolo è dato apprendere che il precedente trasferimento compiuto mediante girata sottoscritta dal rappresentante può essere viziato qualora questo fosse stato in realtà sprovvisto del potere di rappresentanza. La stessa situazione, e quindi le stesse conseguenze, il Del Conte ritiene si abbiano anche nel caso dei titoli nominativi, nei quali l'esistenza dell'autenticazione notarile o dello agente di cambio non può evitare l'interruzione della serie continua delle girate, perché al notaio non spetta anche il compito di accertare la legittimazione del girante, il che autorizzerebbe i giratari ad invocare l'acquisto *a non domino*. A riprova dell'abnormità della soluzione contraria starebbe infine l'osservazione che, riconoscendo esistente la continuità delle girate malgrado l'intervento del *falsus procurator*, si verrebbe pressoché ad equiparare il titolo nominativo ad un titolo al portatore.

Per altro, ritiene sempre il Del Conte che, pur dovendo soccombere alla rivendicazione dell'originario titolare, come agli acquirenti diretti del rappresentante senza poteri, sempre che non siano in colpa, resta la possibilità di richiedere dal *falsus procurator* il risarcimento del danno, anche i subacquirenti, nonostante l'interruzione della serie continua delle girate,

possono sempre rivolgersi al loro girante e, in ogni caso, non sussistendo per essi il limite della colpa, anche contro il rappresentante senza poteri.

La stessa soluzione ha incontrato anche il consenso dello Schlesinger, il quale ha dedicato al problema uno studio particolarmente attento ed esauriente.

Dopo aver negato che per risolvere la questione possa trarsi un qualche argomento dalle norme dettate dagli artt. 1993 cod. civ. e 11 l. c. con riferimento all'ipotesi di difetto di rappresentanza, riguardando esse esclusivamente i rapporti obbligatori nascenti dal titolo ma non già la disciplina della circolazione del documento, e ristretto quindi il campo ai soli principi che reggono l'acquisto *a non domino*, l'A. rileva che il problema dell'art. 1994 cod. civ. è non tanto di chiedersi se sia opponibile al subacquirente di buona fede il difetto di rappresentanza che inficia il precedente atto di trasferimento compiuto dal procuratore dell'originario titolare, quanto di precisare quali fattori assicurino la continuità delle girate.

L'indagine, dapprima limitata al solo trasferimento dei titoli all'ordine, va distinta a seconda che la procura al trasferimento sia « cartolare » cioè documentata sul titolo, oppure no. Nel primo caso la firma apposta sul documento dall'originario titolare, anche se con l'indicazione che non si tratta di girata piena, ma solo per procura, accorda al procuratore la legittimazione cartolare e quindi preserva la continuità della serie di girate, sicché anche l'eventuale difetto del potere sostanziale di rappresentanza non impedisce l'acquisto della proprietà da parte dell'acquirente di buona fede, che non è tenuto a controllare la regolarità sostanziale degli atti. Diverso è invece il caso in cui l'alienante invochi una procura non documentata sul titolo. In proposito l'A., pur concordando nell'escludere, almeno per i titoli all'ordine, la necessità che la procura debba essere documentata sul titolo come requisito formale di validità, ritiene tuttavia che la mancata documentazione interrompa la continuità delle girate, pregiudicando la legittimazione cartolare del giratario. Pertanto questi, di fronte al terzo di buona fede, non può più invocare il principio dell'irrelevanza dei vizi sostanziali inerenti alla regolarità delle girate precedenti, stabilito dall'art. 46 l. f.

Sul punto della legittimazione cartolare il problema dell'interruzione della continuità delle girate in presenza di una procura extracartolare prescinde pertanto dalla effettiva esistenza della procura, sicché lo Schlesinger fa esattamente osservare che è erroneo chiedersi se il difetto di procura extracartolare interrompa tale continuità. Infatti qualora si riconosca che la mancata documentazione della procura sul titolo pregiudica la continuità delle girate, nemmeno la effettiva sussistenza di una valida procura varreb-

be a ricomporre tale continuità, la cui interruzione risulta stabilita sulla base delle risultanze del documento. E' chiaro però che il problema assume una pratica portata solo nel caso in cui il potere di rappresentanza non sussista, giacché quando il procuratore ne sia effettivamente investito, il terzo, avendo acquistato da chi poteva disporre del titolo, non ha alcun bisogno di invocare il principio dell'acquisto *a non domino*.

Stabilito che si ha continuità delle girate solo quando ci sia costante coincidenza fra l'autore di ciascuna di esse con il beneficiario della girata immediatamente precedente, nella ipotesi in cui la girata sia firmata non dall'ultimo giratario ma da persona che si qualifichi rappresentante di lui la continuità potrebbe dunque considerarsi rispettata solo se, anche in questo caso, si ritenga che girante sia il rappresentato, e non il rappresentante che ha sottoscritto per lui. Una tale affermazione è però apparsa inaccettabile allo Schlesinger, il quale ritiene che un requisito puramente formale come la continuità delle girate non possa essere valutato sulla base di un elemento sostanziale, quale l'imputabilità al rappresentato degli effetti dell'attività del rappresentante, atteso che la spen- dita del nome altrui da parte di chi non sia legittimato *ex titulo* non appare sufficiente a saldare l'interruzione determinata dal suo intervento.

Di tale conclusione l'autore trova conferma anche nelle ragioni per le quali la legge subordina la tutela della circolazione ad un requisito puramente formale, quale l'apposizione della girata. Questa, infatti, non facilita, ma intralcia la circolazione del titolo, a tutela dell'intestatario dello stesso, il quale si trova così protetto dal rischio che il documento circoli contro la sua volontà. Pertanto quando dal documento risulti che la girata non è stata fatta dalla persona legittimata *ex titulo*, ma da altri, la serie delle girate è spezzata. Il contrasto con le risultanze cartolari sussiste dunque anche quando chi appone la girata si dica rappresentante dell'intestatario che non si sia spogliato della sua legittimazione cartolare mediante una firma. In tal caso il titolo potrà continuare a circolare ugualmente, anche mediante girata, ma in relazione all'atto non documentato cartolarmente la validità del trasferimento, anche di fronte ai terzi di buona fede, andrà valutata sulla base dei normali principi negoziali, non di quelli relativi alla circolazione cartolare, di cui difetta il presupposto. Principio che del resto è riconosciuto generalmente nell'ipotesi in cui la girata sia apposta sul titolo, anziché dall'ultimo giratario, da un suo legatario, erede o cessionario, cioè da altra persona che invochi una legittimazione extracartolare.

Ma queste stesse conclusioni, anche secondo lo Schlesinger, devono ritenersi valide, per gli stessi motivi, anche in materia di titoli nominativi,

una volta che anche per questi la legittimazione cartolare è integrata da una serie continua di girate. L'ulteriore requisito dell'autenticazione viene infatti ricondotto a semplice presupposto della legittimazione cartolare, e non anche a requisito formale di validità del trasferimento. Pertanto può riconoscersi valida anche una procura al trasferimento non autenticata o documentata sul titolo, pur se la stessa, dal punto di vista della legittimazione cartolare, comporta l'interruzione della continuità delle girate. Per contro l'autenticazione della firma del preteso rappresentante non implica da parte dell'autenticante l'accertamento del potere di disposizione invocato, poiché la legittimazione del girante deve essere controllata dal giratario, e comunque non potrebbe mai eliminare, in deroga a precise disposizioni di legge, il diritto dell'intestatario a far valere il vizio del trasferimento contro il possessore non coperto da una serie continua di girate. La validità di tali conclusioni non potrebbe essere contestata neppure con l'argomentazione, prospettata da Coltro Campi, che, per l'intervento della stanza di compensazione, non esisterebbe alcun diretto rapporto contrattuale fra i successivi proprietari dei titoli. Infatti la funzione della stanza è assolutamente strumentale e comunque la soluzione del problema andrebbe sempre ricercata nella interpretazione della formula « serie continua di girate ».

Non differiscono da queste conclusioni le opinioni espresse dal Vitone, il quale concorda nel ritenere che la continuità delle girate sia un dato puramente cartolare, accertabile dal tenore letterale del titolo, nella sua esterna e materiale espressione, e non già il risultato di un accertamento dei rapporti sostanziali extracartolari intercorsi fra le parti. Quindi, una volta riconosciuta la natura formale di tale continuità, appare inammissibile che il terzo s'acquieti alla dichiarazione unilaterale di chi si autodefinisce procuratore del precedente giratario, poiché una tale autoqualifica non può che intendersi irrilevante e inidonea a costituire l'anello di saldamento di una catena che, mancando una precedente girata per procura, appare irrimediabilmente spezzata.

* * *

L'opinione dominante, ed in particolare l'analisi condotta dallo Schlesinger, hanno però incontrato la critica del Graziani, il quale riprende l'indagine dall'osservazione che la procura a girare titoli di credito non deve, a pena di nullità, essere redatta per iscritto, sicché ne viene addirittura come necessaria conseguenza l'impossibilità che nel titolo venga indicato l'atto con il quale essa è stata conferita. Occorre invece sola-

mente — secondo quanto aveva già sostenuto il Valeri (*Diritto cambiario*, vol. II, Milano, 1938, p. 42) — che il sottoscrittore faccia risultare che agisce in nome altrui, fermo restando che il negozio di conferimento della rappresentanza produce i suoi effetti indipendentemente da ogni richiamo che ad esso si faccia. Principio che trova conferma nella nota giurisprudenza della corte suprema secondo cui la procura a firmare cambiali non deve rivestire forma cambiaria ed essere in conseguenza scritta sulla stessa cambiale, essendo invece sufficiente che il potere di obbligarsi cambiariamente in nome altrui risulti da atto scritto, che possa essere, all'occorrenza, esibito al terzo od opposto al mandante.

Da tale premessa il Graziani ritiene « discenda come necessaria conseguenza che sussiste continuità di girate quando vi è la firma del rappresentante, accompagnata dalla dichiarazione di essere munito di procura indipendentemente dal richiamo alla procura; e come ultima conseguenza che la continuità delle girate non è interrotta dalla mancanza di procura, purché dal titolo risulti che il girante ha apposto la girata *in qualità di rappresentante, munito di procura* ». Fermo dunque che perché sussista continuità di girate occorre che vi sia corrispondenza esatta fra la sottoscrizione del girante e la indicazione del precedente giratario, tale corrispondenza tuttavia si avrebbe anche quando il girante risulti essere una persona diversa da colui che è individuato attraverso la precedente indicazione, sempre che l'uno abbia qualificato la propria firma come quella del rappresentante dell'altro.

Ciò sarebbe esauriente ad assicurare l'apparenza della legittimazione a girare e quindi la regolarità della girata, nulla rilevando la realtà contraria.

L'opinione dello Schlesinger, che richiede l'identità fra il precedente giratario e colui che effettivamente verga la girata, quindi l'identità materiale e non la semplice corrispondenza, sarebbe effetto di una inaccettabile confusione tra il lato formale ed il lato sostanziale, poiché, sempre secondo il Graziani, per aversi equivalenza fra l'attività del rappresentante e quella del rappresentato, dal punto di vista cambiario, non sarebbe affatto richiesta la preesistenza di una procura, bastando la semplice dichiarazione della esistenza della stessa. Sicché andrebbe fatta distinzione « tra il rappresentante che, nel porre in essere il negozio rappresentativo si limita ad agire nel nome del *dominus* senza fare alcun riferimento ad una preesistente procura, e il rappresentante che non solo dichiara di agire in nome di altra persona, ma dichiara altresì di essere munito di procura ». La dichiarazione dell'esistenza della procura sarebbe circostanza decisiva ai fini di porre in essere la continuità delle girate, pur se tale dichiarazione, anche se sia stata

fatta, non ha ovviamente alcun rilievo dal punto di vista sostanziale, nei riguardi del *dominus*. Pertanto il Graziani appare propenso ad accogliere l'opinione dello Schlesinger solo nel caso in cui il rappresentante si sia limitato a girare il titolo in nome del precedente giratario, senza neppure menzionare l'esistenza di una procura.

Infine il Graziani ha creduto di dover rilevare che se fosse esatto che la girata fatta da un procuratore interrompe la continuità della serie, il debitore non pagherebbe bene, né la società potrebbe annotare il trasferimento, se non fosse fornita la prova della procura, atteso che gli emittenti devono accertare l'esistenza di una serie continua di girate. Sicché se ne dovrebbe trarre allora la logica conseguenza o di richiedere sempre la stesura della procura sul titolo o di vietare la girata a mezzo del procuratore.

In realtà non sembra che questi rilievi siano di natura tale da compromettere le conclusioni accolte dalla sentenza della corte d'appello di Torino e dagli autori che tale decisione hanno commentato con favore. Infatti appare difficile, anche dal punto di vista della formalità cambiaria, accettare l'opinione che basti un semplice richiamo ad una procura non cartolare perchè quella che, in difetto, sarebbe una semplice *contemplatio domini*, attribuisca al rappresentante senza poteri ed ai successivi acquirenti anche l'apparenza formale della legittimazione a disporre del titolo.

Anche la seconda obiezione non appare per nulla decisiva, poichè l'emittente può sempre assumersi il rischio di pagare o di annotare il trasferimento, allo stesso modo che i subacquirenti da chi ha acquistato dal rappresentante non munito di procura cartolare si assumono il rischio di acquistare un titolo su cui la continuità delle girate appare interrotta.

Il problema comunque rimane aperto e, come appare dal reciso contrasto delle autorevoli opinioni passate in rassegna, anche una pronunzia della suprema corte, che si può presumere prossima, lascerà ancora largo campo all'indagine della dottrina.

CARLO ALBERTO FACCHINO

Milano.

RECENSIONI

ATTESLANDER, Peter : *Konflikt und Kooperation im Industriebetrieb*, Westdeutscher Verlag, Köln und Opladen, 1959, p. 341 (Senza indicazione di prezzo).

I rapporti umani, che si costituiscono nell'ambito dell'impresa industriale e l'approfondimento delle conoscenze circa tali rapporti, formano l'oggetto di questo libro. L'obiettivo seguito dall'autore è di fornire un collegamento fra l'empirica ricerca sociale già assai progredita nelle imprese industriali degli Stati Uniti e la sociologia aziendale europea che si trova ancora agli inizi.

Scopo dell'autore è di utilizzare i risultati delle ricerche eseguite nel vasto campo della sociologia aziendale e di portarli su un piano uniforme delle « human relations ».

Il lavoro è diviso in tre parti : la prima costituisce il quadro teorico dei rapporti sulle ricerche che vengono presentate nella seconda parte formando il nucleo principale del libro. Vengono trattati : 1) regolamenti ed atteggiamenti di lavoro; 2) problemi di sorveglianza; 3) relazioni fra datori di lavoro e dipendenti.

Questi rapporti forniscono una chiara prova che i problemi sociali di fondo sono sempre gli stessi, indipendentemente dal fatto che si tratti di una impresa industriale nella Svizzera, negli Stati Uniti, in Francia od in Germania.

L'autore stesso intitola la terza sezione del libro « appendice critico-didattica »; in questa viene trattato il cosiddetto settore « pre-scientifico » della sociologia aziendale che forma la sintesi dello studio e la base di partenza per ricerche future.

Il lavoro è scritto in uno stile che si raccomanda per la vivacità dell'immagine, per l'approfondimento del soggetto trattato e per la maniera concisa con cui tiene conto di una così vasta letteratura sull'argomento stesso. Il valore dell'opera consiste soprattutto nell'analisi degli studi esaminati, mentre la conclusione tratta dall'autore è già di per se stessa guida a ulteriori approfondimenti.

ANTON STÖGER

KASTEN, Hans : *Internationale Währungsreserven und Nationale Reservepolitik*. Pubblicazioni dell'Institut für das Kreditwesen - Direttore : Prof. Dr. Veit. - Casa editrice Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, in 8°, p. 60 (s. i. p.).

Il problema di un'equa proporzione delle riserve monetarie internazionali è stato ripetutamente discusso in tempi recenti e mai ha suscitato tanto interesse come in occasione dell'ultima assemblea annuale degli istituti costituiti in base agli accordi stipulati a Bretton Woods.

Questo studio tratta le questioni essenziali inerenti a tale settore. Nella prima parte vengono elencati i compiti delle riserve monetarie internazionali, la loro grandezza e ripartizione ed i fattori che possono determinare variazioni. La seconda parte è dedicata ai fattori riguardanti il bisogno di riserve monetarie nell'economia nazionale e alla valutazione dell'ordine di grandezza delle riserve stesse. La terza parte illustra le possibilità di intervento dell'I.M.F. quando si verificano perdite di riserve nazionali. Infine la quarta parte analizza le ragioni e le possibilità della politica nazionale relativa alle riserve.

L'autore conclude affermando che la costituzione di adeguate riserve monetarie libera le politiche economiche e monetarie nazionali dalle preoccupazioni derivanti da temporanee difficoltà nella bilancia dei pagamenti.

L'esposizione dei problemi è assai chiara e semplice, ragione che fa il libro idoneo ad essere usato come prima introduzione allo studio della complessa materia.

ANTON STÖGER

DEL VISCIOVO, Mario: *La localizzazione delle attività economiche*. Pubblicazione dell'Istituto di Economia dell'Università Bocconi. Padova, Cedam, 1961, in 8°, pp. VI+293, Lire 3.000.

E' questa una perspicace rassegna delle teorie della localizzazione nella visione sistematica di un'« economia dello spazio ». La nozione stessa di *locus* par denunciare i limiti e la parzialità degli sviluppi della problematica ubicativa. Così, in sostanza, l'apunto di Lösch a von Thünen, per il semplicismo ubicativo del suo *Stato isolato*; a Weber, per il principio del minimo costo di trasporto che ignora le relazioni di elasticità; a Launhardt, fermo al caso semplificato del triangolo ubicativo ove per giunta i costi di trasporto sono supposti proporzionali alla distanza; al principio di sostituzione, che ricade nel costo minimo di Weber; al principio catallattico, che mette in relazione l'opportunità di attrezzare il trasporto con il volume di sbocco di un dato mercato.

Lösch a sua volta trovava legittimo che la localizzazione fosse studiata sotto l'unico profilo del massimo profitto netto dell'imprenditore, giacchè è soltanto nella disposizione d'impresa che l'analisi prezzo-domanda può trovare sostanziali alternative ubicative. Con Lösch l'analisi logico-matematica di una localizzazione operativa a iniziativa privata era completamente delineata. Il lavoro successivo è stato di natura sincretica, inteso a tener conto del maggior numero possibile di punti di vista e all'invenzione di premesse « realistiche » (economia del benessere ecc.), che la pratica del resto abbondantemente suggerisce. Ma il sincretismo è nemico della teoria, come appare anche dall'impegnativo inventario condotto in questo lavoro di Del Viscovo. Del che, peraltro, l'autore non sembra avvedersi, preso dall'ambizione di tradurre in spazio *loci* a motivazione economica differentissima. Ciò con grande vantaggio della problematica, che trova così nel volume ampia rassegna e commento critico.

T. B.

DYNKIN, E. B.: *Theory of Markov Processes*. Translated from the Russian by D. E. Brown. Edited by T. Kövary. Oxford, Pergamon Press, 1960, in 8°, pp. IX+207, 60s, \$ 9.

Il matematico dedito allo studio della teoria delle probabilità e l'economista alla ricerca di sussidi logici nei processi stocastici accoglieranno favorevolmente questa traduzione del lavoro di Dynkin. L'autore infatti sottopone a rassegna critica la teoria dei processi di Markov, processi ormai non più riguardati come una funzione causale con certe proprietà specifiche, ma come collezione di funzioni casuali interconnesse corrispondenti a tutte le condizioni possibili. Tra i concetti di recente sviluppati, si ricordano quelli in cui il principio di assenza degli effetti postumi viene rigorosamente inteso come subprocesso di un processo dato.

T. B.

SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN

GUTTON, Henry: *Economical Analysis Viewed as a Filtration* (p. 1-11).

The term « analysis » is now fashionable among economists. However not so fashionable as the term « theory ». Everybody knows that now-a-days in order to raise attention one has to understand, display or build up a theory. One feels important if only is able to deal with theoretical matters. Notwithstanding for those who are devoted to action or those who take on responsibilities or make decisions, does not the term « theory » lose its appeal? According to certain people, a theorist is not on the ground as he builds a world of his own of which he is the master but which is unreal and meaningless.

Between the theory which is looked up to and that which is looked down on owing to its lack of reality, analysis is now-a-days in an intermediate position; it comes before theory and leads to action. Owing to its very essence analysis is in touch with reality, which is its starting point, its very matter, its very object. Analysis does not know reality but its very aim is to discover, to limit and understand it. Any matter or chemical solution is analysed in this way. Its components and their proportions are searched for. Before building a theory or taking a decision as regards a certain reality analysis seems to be the indispensable step. It is quite for lack of preliminary analysis that often there is a gap between theory and decision. Therefore analysis must come before both knowledge and action; then it will put them together. In certain cases a good analysis can replace both theory and decision. For this reason analysis now-a-days is preferred to theory. The only trouble is that its task is not always clearly defined. Here the Author aims at giving an interpretation of the analytical attitude, showing how analysis can be conceived and organized as a filtration.

FORTE, Francesco: *Alternative Methods of Sales Taxation* (p. 12-46).

In this and in two previous papers the author studied the alternative methods of sales taxation. The first paper was concerned with the general turnover taxes; the second with the single stage and the few-stage taxes; this one with the value-added-taxes.

In the first paper the author considered, first of all, the non-modified turnover taxes, analysing separately those which cover all the stages and those which exclude one or few stages; then he studied the modified turnover taxes, focusing his attention on the so-called « una tantum » system, on the device of taxing some internal transfers of the vertically integrated enterprises and on the device of exempting some transaction typical of the vertically non-integrated enterprises.

The second paper opened with a treatment of the single-stage taxes in comparison with the turnover taxes. The two-stage and the three-stage taxes, both in comparison with turnover taxes and single-stage taxes, were studied.

The present paper begins with a treatment of the pure scheme of the value-added-tax in comparison with the turnover and single or few-stage taxes. Then it turns to some schemes of modified value-added taxes, comparing them with the pure type of the value-added-tax.

In this research about the alternative methods of sales taxation, for each type of tax examined, the following three groups of issues are analysed:

1) equity issues;

2) administrative efficiency and yield potentiality of the tax;

3) economic efficiency (« announcement » effects and income effects of the tax in so far as connected with consumer's choices, production structures, market structures, investment policies, international trade patterns, monetary policies, economic stability and growth, planning for defense and economic growth).

When necessary, short insights on the structural characteristics of the tax examined precede the treatment of these three groups of issues.

FUMAGALLI, Mario: *Geographical and Economic Features of Iron and Steel Industry in the Po Valley* (p. 47-83).

Italian iron and steel industry shows a clear distinction between the structure of production which has developed in the inland part of the country North of the Apennines and that along the coasts; moreover tangible differences, although to be included within a substantial unity, do exist among the different territorial sections of the Po Valley area.

In this essay the Author examines the many reasons contributing to the development of iron and steel industry in the Po Valley (labour, electric power, certain basic factors resulting from an over-one-century-old tradition) and to the different features among the various areas.

With this in view the iron industry in the Po Valley has been divided in « zones » and « territories » according to the characteristics of each production section: from that of Turin, influenced by its outlets, to that of Milan, more modern structurally, though being the outcome of a wise balance of traditional factors, availability of raw materials, outlets and labour forces; whereas in other areas such as those around Lecco, Brescia and so forth the iron-industry itself created during a very long period those specific factors allowing its existence. In each case the study of localization factors and the analysis of the production structure are mutually complementary and are supplemented — when this is necessary to understand the present — by a short description of the evolution in the past.

The old and modern structures, in their many aspects and different degrees, are compared both to reveal their differences and to point out their common features.

FACCHINO, Carlo Alberto: *Transfer of Shares by an Authorized Agent* (84 - 94).

The owner of a certain number of shares had deposited them with a stock-broker who in breach of the contract transferred them by an endorsement in which he qualified

himself as the agent of the owner. The owner then brought an action *in rem* against the latest transferee, claiming his title on the shares. The Court of first instance of Turin held that the transferee had acquired a good title on the shares. On the contrary the Court of Appeal reversed the decision.

GUITTON, Henry: *Die wirtschaftliche Analyse als Filtrierung gesehen* (S. 1-11).

Das Wort Analyse ist ein Modewort unserer Wirtschaftssprache geworden, jedoch vielleicht weniger als der Ausdruck Theorie: man weiss, dass man heute, um angehört zu werden, immer eine Theorie verstehen, darlegen oder konstruieren muss. Allein der respektvolle Gebrauch dieses Wortes bewirkt bereits ein gehobenes Gefühl. Für die aber, die in der Praxis stehen, die Verantwortung tragen und Entscheidungen zu fällen haben, bedeutet der Ausdruck Theorie nicht doch eine Minderbewertung? Der Theoretiker, denken viele, ist in Mensch, der nicht auf dem Boden steht; er schafft sich eine eigene Welt, über die er ohne weiteres seine Herrschaft aus übt, aber es ist eine irrealer Welt, ohne Bedeutung.

Zwischen der Theorie, die vergoldet und jener, die deformiert, steht heute in der Mitte ungefähr die Analyse: sie geht der Theorie voraus und führt zur Handlung. Sie steht in Kontakt mit der Wirklichkeit, die ihr Ausgangspunkt, ihr Rohmaterial und ihr Gegenstand selbst ist. Die Wirklichkeit ist für sie unbekannt, aber sie setzt sich zum Ziele, sie zu erkennen, zu umschreiben und ihren Inhalt zu sichern. Geschieht es nicht in derselben Weise, in der man Blutproben macht oder irgend eine andere Lösung untersucht? Man sucht die Komponenten, die Ausmasse dieser in ihrer Gesamtheit. Bevor man eine Theorie aufstellt, bevor man eine Entscheidung bezüglich einer bestimmten Realität trifft, scheint die Analyse eine unumgängliche Voraussetzung zu sein. Es ist ein Fehler der vorausgehenden Analyse, wenn uns ein Unterschied zwischen Theorie und Entscheidung erscheint.

Die Analyse geht somit der Kenntnis und der Handlung voraus: sie vereinigt sie, stimmt sie auf einander ab, wenn man so sagen darf. Eine gut gemachte Analyse gibt die Möglichkeit für eine Theorie und eine Entscheidung. Deshalb besteht heute die Tendenz, dass die Analyse die Theorie in den Hintergrund drängt. Nur wird die Aufgabe der Analyse nicht immer klar definiert. Der Verfasser beabsichtigt hier eine Auslegung der Neigung zur Analyse zu geben und zeigt wie dieselbe als eine Filtrierung verstanden und organisiert werden kann.

FUMAGALLI, Mario: *Die geographische und wirtschaftliche Physiognomie der Eisenindustrie in der Po-Ebene* (S. 47-83).

Die italienische Eisenindustrie zeigt einen klaren Unterschied zwischen dem produktiven Apparat, der sich im Inneren des Landes, nördlich des Appennins und dem, der sich längs der Küste entwickelt hat, während man überdies, wenn auch im Rahmen einer festgefügt Einheits bestehende, kleinere Unterschiede in den verschiedenen Gebieten der Po-Ebene feststellt.

Mit dieser Abhandlung wollte der Verfasser die vielfältigen Gründe untersuchen, die zusammen immer neue Lymphe der Eisenindustrie der Po-Ebene geben (Arbeitskräfte, elektrische Energie, gewisse essenzielle Faktoren, die sich aus einer hundert-

jährigen Tradition herleiten u. a.) und die in ihrem verschiedenartigen Zusammenwirken in den verschiedenen Gebieten eine unterschiedliche Physiognomik bestimmen.

Zu diesem Zweck ist die Eisenindustrie nach « Zonen » und « Territorien », entsprechend der Eigenheit der verschiedenen Produktionsgruppen, unterteilt worden: die von Turin vor allem wegen ihrer besonderen Marktbedingungen von der Mailands, die modern in ihrer Konzeption das Ergebnis einer wissenden Ausgeglichenheit zwischen traditionellen Elementen, verfügbaren Rohmaterialien, Märkte und Arbeitskräfte darstellt, während in anderen Zonen wie in Lecco, Brescia bspw., es die Eisenindustrie selbst war, die im Laufe einer mehrere Jahrhunderte alten Existenz, jene besonderen Bedingungen geschaffen hat, die ihr heute die Existenz ermöglichen. In jedem Fall bilden die Untersuchung der Lokalisierungsfaktoren und die Analyse der produktiven Struktur gegenseitige Ergänzung und, wenn dies zum Verständnis der Gegenwart notwendig erscheint, werden sie von einer kurzen zusammenfassenden Darstellung der geschichtlichen Entwicklung erläutert.

Die antike Ordnung und der moderne Apparat, in ihren vielfältigen Aspekten und verschiedenen Graduierungen, werden untereinander verglichen, um die Unterschiede herauszuarbeiten und gemeinsame Merkmale festzustellen.

FACCHINO, Carlo Alberto: *Die Übertragung von Aktien seitens des Vertreters ohne Vollmachten* (S. 84-94).

Zufolge der Rückforderungsklage, die vom eingetragenen Aktionär angestrengt wurde, dessen Titel vom Börsenmakler, bei dem sie deponiert waren, widerrechtlich mit der Klausel « per procura » giriert worden sind, hat das Handelsgericht in Turin die Unanfechtbarkeit des Erwerbs durch Dritterwerber dieser Titel erklärt. Die Entscheidung wurde jedoch vom Appellationsgerichtshof geändert, der entschieden hat, dass in einem solchen Fall die Kontinuität der Serie der Giros als nicht gegeben zu betrachten ist.

Über dieses neue und noch offene Problem hat ein Meinungsstreit der Rechtslehre begonnen.

lino
canapa
cotone

il più

rinomato assortimento

di telerie

bassetti

**CASSA DI
RISPARMIO
DELLE
PROVINCIE
LOMBARDE**

FONDATA NEL 1823

DEPOSITI RACCOLTI DALL'ISTITUTO
E CARTELLE IN CIRCOLAZIONE
900 MILIARDI DI LIRE

RISERVE: 26 MILIARDI
259 DIPENDENZE

**TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA
CREDITO AGRARIO - CREDITO FONDIARIO
FINANZIAMENTO DI OPERE PUBBLICHE**

QUALUNQUE OPERAZIONE CON L'ESTERO

GRUPPO EDISON

FORO BONAPARTE 31 - MILANO

Progettazione e costruzione di:

impianti idroelettrici

centrali termoelettriche

impianti di trasporto e di distribuzione
di energia elettrica

opere di ingegneria civile e idraulica

Consulenze in Italia ed all'Estero

CREDITO ITALIANO

SEDE SOCIALE : GENOVA

DIREZIONE CENTRALE : MILANO

CAPITALE L. 15.000.000.000 — VERSATO L. 12.350.000.000

RISERVA L. 3.700.000.000

ANNO DI FONDAZIONE 1870

275 FILIALI IN ITALIA

RAPPRESENTANTI A

BUENOS AIRES

FRANCOFORTE s/M - LONDRA - NEW YORK

PARIGI - SÃO PAULO - ZURIGO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

BANCO DI SICILIA

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO

Patrimonio **L. 15.814.148.800**
Riserva speciale Credito industriale L. **4.000.000.000**

Presidenza e Direzione Generale in PALERMO

Sedi in AGRIGENTO, BOLOGNA, CALTAGIRONE, CALTANISSETTA, CATANIA,
ENNA, FIRENZE, GENOVA MESSINA, MILANO, PALERMO, RAGUSA, ROMA,
SIRACUSA, TERMINI IMERESE, TORINO, TRAPANI, TRIESTE, VENEZIA.

Succursali in MARSALA e PALERMO.

PIÙ DI 225 AGENZIE

UFFICI DI RAPPRESENTANZA :

BRUXELLES - COPENAGHEN - LONDRA
MONACO DI BAVIERA - NEW YORK - PARIGI - ZURIGO

FILIALE ALL' ESTERO :

TRIPOLI d' Africa

Forme speciali di credito attraverso le seguenti Sezioni :

SEZIONE DI CREDITO AGRARIO E PESCHERECCIO

SEZIONE DI CREDITO FONDIARIO

SEZIONE DI CREDITO MINERARIO

SEZIONE DI CREDITO INDUSTRIALE

SEZIONE AUTONOMA PER IL FINANZIAMENTO DI OPERE PUBBLICHE E DI IMPIANTI DI PUBBLICA UTILITÀ

Le cartelle fondiarie, le obbligazioni e i buoni fruttiferi emessi dalle Sezioni speciali del Banco rappresentano un sicuro e vantaggioso investimento.

Corrispondenti in tutte le piazze d'Italia e nelle principali del mondo.

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA E DI BORSA

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CAPITALE SOCIALE L. 20.000.000.000 - VERSATO L. 16.490.000.000

RISERVA L. 6.500.000.000

Banca Popolare di Milano

Società Cooperativa a r. l.

FONDATA NEL 1865

Sede Centrale **MILANO** - Piazza F. Meda, 4

Sede di **ROMA** : Via Tomacelli, 140

BUSTO ARSIZIO · GALLARATE · LISSONE
· MONZA · SEREGNO · VARESE

Agrate Brianza · Arosio · Bellusco · Besnate ·
Bresso · Caronno Pertusella · Cassano Magnago
· Cavaria · Cernusco sul Naviglio · Cerro Mag-
giore · Cormano · Cusano Milanino · Gerenzano
· Lentate sul Seveso · Limbiate · Macherio ·
Magenta · Magnago · Mariano Comense · Meda
· Muggiò · Novate · Paderno Dugnano · Rho
· Saronno · Sesto S. Giovanni · Settimo Mila-
nese · Usmate-Velate · Vanzago · Varedo ·
Villasanta · Vittuone

BANCA D'AMERICA E D'ITALIA

SOCIETÀ PER AZIONI - Capitale versato e riserve Lit. 4.400.000.000

SEDE SOCIALE E DIREZIONE GENERALE: MILANO

FONDATA DA A. P. GIANNINI

Affiliata della

Bank of America
NATIONAL BANK ASSOCIATION

California

ACQUAVIVA DELLE FONTI — ADELFI — ALASSIO — ALBENGA — BARGA — BARI —
BATTIPAGLIA — BIELLA — BITONTO — BOLOGNA — BORGO A MOZZANO — CASTELNUOVO
DI GARFAGNANA — CATANIA — CHIAVARI — CICAGNA — FIRENZE — FRANCAVILLA FON-
TANA — GENOVA — LAVAGNA — LIVORNO — LUCCA — MILANO — MOLFETTA — NAPOLI
— ORIA — PIANO DI SORRENTO — PONTECAGNANO — PRATO — RAPALLO — ROMA —
RUTIGLIANO — RUVO DI PUGLIA — SAMPIERDARENA — S. MARGHERITA LIGURE — SAN
REMO — SESTRI LEVANTE — SORRENTO — TORINO — TRIESTE — VENEZIA

OGNI OPERAZIONE DI BANCA
CORRISPONDENTI IN TUTTO IL MONDO

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

RECENTISSIME

BRUNORI ERNESTO — Mezzadria in crisi. 1961. 8°, pp. VIII-206 L. 1.800.

Un libro d'interessante viva attualità che — con non dissimulati intenti polemici, e non mortificata vivacità di linguaggio — tratteggia e lueggia, fondandosi su solide premesse storiche, antiche e recenti, l'eterna crisi della mezzadria, indubbiamente inaspritasi in questi ultimi tempi.

DEMARIA GIOVANNI — Lo stato sociale moderno. Le sue basi storiche e la sua organizzazione strutturale. Ristampa anastatica della prima edizione. (1946). 1962. 8°, pp. XVI-598 L. 5.000.

INDICE. — *Introduzione.* — *Stato e società.* — *Parte I:* Verso le forme più elevate dello stato. Lo stato teocratico. Lo stato assoluto. Lo stato contrattuale. Lo stato democratico borghese. Le reazioni antidemocratiche. Lo stato sociale moderno e i suoi fini. — *Parte II:* I problemi centrali della organizzazione amministrativa dello stato sociale. Ciò che si richiede al Capo dello stato. L'attività legislativa, momenti della sua organizzazione nello stato sociale. L'organizzazione dell'esecutivo comunale. Il problema dell'organizzazione regionale dell'autorità pubblica. — *Parte III:* L'organizzazione pubblica delle forze spirituali. Lo stato sociale e la religione. Il sistema educativo nello stato sociale. — *Parte IV:* La popolazione e il lavoro nello stato sociale moderno. La popolazione «ottima». La organizzazione pubblica del mercato del lavoro. — *Indice dei nomi.*

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI